



Titre Negoventis

# Responsable de Développement Commercial (RDC)

**NIVEAU 6 (BAC+3/4 ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer le développement commercial omnicanal
- Manager le développement commercial de son activité
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise
- Construire et négocier une offre commerciale
- Piloter les actions commerciales d'une équipe

## PRÉ-REQUIS

Niveau 5 (BAC+2 et équivalents)

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

## AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning  
Jeux de rôle

## MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription  
Entretien

## DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

## LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**

DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité

25/04/2022

Certificateur(s)



**RNCP36395 : Responsable du développement commercial**

## PROGRAMME DE LA FORMATION *(détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)*

### Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

### Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

### Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

### Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Evaluer la performance des actions commerciales

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Technico-commercial  
Conseiller commercial  
Responsable commercial  
Chargé de clientèle  
Responsable grands comptes...

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Business Manager (BAC+5)

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES** 03.27.51.35.15

**BEAUVAIS** 03.44.79.80.26

**COQUELLES** 03.21.96.43.48

**LAON** 03.23.27.00.10

**LENS** 03.21.79.42.42

**NOGENT-SUR-OISE** 03.44.55.99.00

**ROUBAIX** 03.20.24.23.23

**SAINT-OMER** 03.21.93.78.45

