

## RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

<b>Objectifs et compétences visées</b>	<p>Le responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.</p> <p>Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.</p>
<b>Pré-requis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Étudiants diplômés ou préparant un bac+2 ou titre de niveau 5</li> <li>- Toute personne ayant cumulée 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine commercial</li> <li>- Satisfaire aux conditions de sélection de l'Organisme de formation</li> <li>- Par la VAE - Répondre aux prérequis fixés par la loi du 9 août 2016</li> </ul>
<b>Durée</b>	455 heures / 65 jour(s)
<b>Lieu</b>	AURILLAC
<b>Tarif</b>	Nous consulter
<b>Financements possibles</b>	Opérateurs de compétences (OPCO) = 750€ de reste à charge pour l'entreprise
<b>Public</b>	Particuliers , Etudiants , Apprentis , Demandeurs d'emploi Salarié
<b>Organisation de la formation</b>	Alternance , Groupe/ Cours collectif/ Atelier , Suivi Individuel
<b>Moyens et méthodes pédagogiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expositive, transmissive ou magistrale</li> <li>- Démonstrative</li> <li>- Interrogative ou maïeutique</li> <li>- Active ou dite « de découverte »</li> <li>- Expérientielle</li> <li>- Supports papiers ou en ligne</li> </ul>
<b>Modalités d'évaluation</b>	Contrôle continu Evaluations de Bloc
<b>Modalités de suivi</b>	Emargement
<b>Validation / Certification</b>	<p>Certification professionnelle reconnue par l'Etat</p> <p>Formation visant certif RNCP N° 40568, de niveau 6</p> <p>RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (ACFCI)</p>

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 18/11/2025 - Code Prestation : SP\_FOR\_022056\_002

Date de mise à jour : 18/11/2025

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



**CCIT du Cantal**  
Tél. 04 71 45 40 40

[www.ccifformationcantal.com](http://www.ccifformationcantal.com)

<b>Effectif</b>	Mini 10    Maxi 25
<b>Intervenant(e)</b>	Formation animée par des consultants formateurs experts dans ce domaine. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité. (Informations sur le formateur disponibles sur simple demande)
<b>Programme</b>	<p>Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mener une veille stratégique &amp; intelligence concurrentielle</li> <li>- Analyser son portefeuille clients &amp; segmenter</li> <li>- Définir les axes marketing &amp; opportunités commerciales</li> <li>- Construire le plan de développement et les outils de pilotage</li> <li>- Présenter &amp; négocier le plan de développement auprès de la direction</li> </ul> <p>Déployer la stratégie de prospection commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les marchés &amp; cibles prioritaires</li> <li>- Elaborer un plan de prospection omnicanale</li> <li>- Créer du contenu &amp; outils de prospection</li> <li>- Analyser, suivre &amp; optimiser les campagnes de prospection</li> </ul> <p>Construire et négocier une offre commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnostic du besoin client</li> <li>- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale</li> <li>- Préparer et conduire un entretien de négociation</li> <li>- Suivre et développer la relation client</li> </ul> <p>Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser &amp; conduire un projet commercial</li> <li>- Coordonner l'équipe projet</li> <li>- Suivi, évaluation &amp; reporting de la performance commerciale</li> </ul>
<b>Les +</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développer les compétences des personnes déjà salariés au sein de l'entreprise ou nouvellement recrutées.</li> <li>- Obtenir un diplôme de niveau Bac +3 reconnu par l'État et inscrit au Registre National des Certifications Professionnelles.</li> <li>- Le titre RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL est inscrit au répertoire national des certifications professionnelles sous le numéro RNCP 40568 le 30 avril 2025 et délivré par CCI France.</li> </ul>
<b>Débouchés et poursuites d'études</b>	<p>Code(s) ROME :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- C1206 - Gestion de clientèle bancaire</li> <li>- C1102 - Conseil clientèle en assurances</li> <li>- M1707 - Stratégie commerciale</li> <li>- D1407 - Relation technico-commerciale</li> </ul> <p>Le Responsable de développement commercial peut intervenir sur tous les secteurs d'activités, on le retrouve principalement dans le secteur du commerce et de la distribution (y compris le commerce de gros) mais aussi dans la banque et assurances, dans les services, dans l'industrie, ou encore dans l'immobilier, et notamment auprès des entreprises suivantes : Grandes entreprises, Groupes ; PME/PMI ; collectivités/Administration ;</p> <p>Comités d'entreprise Type d'emplois :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Attaché technico-commercial</li> <li>- Cadre technico-commercial</li> <li>- Ingénieur commercial</li> <li>- Responsable technico-commercial</li> <li>- Responsable commercial</li> <li>- Responsable de la stratégie commerciale</li> <li>- Responsable du développement</li> <li>- Chargé de clientèle /d'affaire</li> <li>- Assistant commercial</li> </ul> <p>Lieu de formation : Aurillac  Durée des études : 1an - 455 heures de formation  Taux de réussite : 100 %  Taux d'insertion à 3 mois : 75%  Taux de satisfaction : 70 %  Poursuite d'études : 10%</p>

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 18/11/2025 - Code Prestation : SP\_FOR\_022056\_002

Date de mise à jour : 18/11/2025

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



**CCIT du Cantal**  
Tél. 04 71 45 40 40

[www.ccifformationcantal.com](http://www.ccifformationcantal.com)

Inscription	Dossier de candidature à compléter et entretien de motivation – Tests de positionnement S'il s'agit d'une inscription dans le cadre de votre CPF, votre inscription se fera à partir de la plateforme CPF <a href="https://www.moncompteformation.gouv.fr">https://www.moncompteformation.gouv.fr</a>
Délai d'accès	3 mois avant le démarrage
Contact	Edith HILAIRE : 04 71 45 48 76 - Mail : <a href="mailto:ehilaire@cantal.cci.fr">ehilaire@cantal.cci.fr</a>
A savoir	Etablissement accessible aux personnes à mobilité réduite et à tout autre handicap

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI du Cantal et son client.

Edition du 18/11/2025 - Code Prestation : SP\_FOR\_022056\_002

Date de mise à jour : 18/11/2025

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



**CCIT du Cantal**  
Tél. 04 71 45 40 40  
[www.ccifformationcantal.com](http://www.ccifformationcantal.com)