



Le responsable de développement commercial est une Certification professionnelle enregistrée pour trois ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation.

Formation en 1 an - 545 heures

Prérequis de la formation

- VAE de niveau 5
- Niveau BAC+2 (niveau 5)

Objectifs

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Effectuer un diagnostic stratégique de l'entreprise.
- Fixer des objectifs de vente.
- Élaborer et mettre en œuvre un plan commercial.
- Évaluer la performance commerciale.
- Contrôler et ajuster le plan commercial.
- Définir la stratégie de développement commercial.
- Intégrer la segmentation client dans la stratégie.

Outils pédagogiques

- **Software**
Pack Office
- **Hardware**
Écran interactif
Vidéoprojecteur
Ordinateurs
- **Techniques**
Cours en présentiel
Inductive & déductive

Financements

Formation initiale :

- Personnel :
Coût formation : 4970 €
(modalités de financement possibles)
- CPF
- Pôle Emploi

Formation en alternance :

- Financement organismes paritaires



Quelques chiffres

TAUX D'ALTERNANTS 91%	TAUX DE SATISFACTION 91,2%	TAUX DE RÉUSSITE DIPLÔME Disponible en 2025
TAUX D'INITIAUX 9%	NOMBRE D'ÉTUDIANTS 193 en 2024	ABANDON DE LA FORMATION Disponible en 2025
APPRENANTS MAXIMUM DANS LA PROMO 11	POURSUITE D'ÉTUDE POST-BAC+3 Disponible en 2025	INSERTION DANS LE MÉTIER À 6 mois : Disponible en 2025 À 2 ans : Disponible en 2027

Chiffres France Compétences 2021

NOMBRE DE CERTIFIÉS 279	INSERTION GLOBAL À 6 MOIS 97%
INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 6 MOIS 67%	TAUX INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 2 ANS -

Programme

Les modules

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- Effectuer une veille stratégique pour identifier les priorités en réalisant un diagnostic stratégique de l'entreprise avec des outils tels que SWOT, PESTEL, et Porter.
- Fixer des objectifs commerciaux SMART pour soutenir la croissance de l'entreprise.
- Élaborer un plan d'actions commerciales détaillant la stratégie de développement pour une clientèle spécifique.
- Mettre en œuvre le plan en utilisant les ressources nécessaires pour atteindre les objectifs.
- Évaluer la performance commerciale grâce à des indicateurs clés (KPI) et un tableau de bord numérique.
- Contrôler et ajuster le plan en fonction de la croissance de l'entreprise et des ressources disponibles.

Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Créer une stratégie commerciale alignée sur les valeurs de l'entreprise, avec une segmentation client et une communication adaptées.
- Intégrer les typologies de clients pour ajuster la politique commerciale.
- Établir une politique de prix en adéquation avec le marché pour démontrer la valeur du produit.
- Mettre en place une stratégie omnicanale pour répondre aux besoins des clients et renforcer l'image de l'entreprise.
- Construire une proposition commerciale compétitive.
- Développer une stratégie de prospection omnicanale pour attirer de nouveaux clients.

- Élargir le portefeuille clients et promouvoir la vente additionnelle grâce à un CRM.
- Mettre en œuvre une stratégie de fidélisation des clients via enquêtes de satisfaction et avantages.
- Personnaliser la relation client dans le cadre de la transformation digitale.
- Établir des partenariats commerciaux mutuellement bénéfiques pour accroître la visibilité et la notoriété de l'entreprise.

Manager une équipe commerciale

- Identifier les compétences nécessaires pour atteindre les objectifs commerciaux.
- Recruter, former et structurer l'équipe commerciale en tenant compte des besoins spécifiques, tout en assurant l'accessibilité.
- Gérer le processus commercial à l'aide d'outils de suivi pour maintenir le contrôle et l'organisation de l'équipe.
- Motiver l'équipe commerciale par des moyens numériques, des réunions et des entretiens réguliers pour renforcer la cohésion et la productivité.
- Développer les compétences de l'équipe par la formation, y compris pour les personnes en situation de handicap, en utilisant des outils numériques pour améliorer la performance.
- Coordonner les opérations commerciales pour stimuler les ventes en collaboration avec le marketing et la communication.
- Évaluer les performances commerciales individuelles et collectives en se basant sur des indicateurs quantifiables pour atteindre les objectifs et améliorer la rentabilité.
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale en analysant les résultats, en prenant des mesures correctives, et en adaptant l'organisation pour rester compétitif sur le marché.

Examens

- Mise en situation professionnelle réelle
- Étude de cas

- Mise en situation professionnelle reconstituée
- Soutenances orales devant un jury

Et après ?

Continuer à étudier

- BAC+5 ou MBA dans le domaine du marketing & commerce

L'intégration en entreprise

- Responsable / chargé du développement commercial
- Responsable commercial
- Responsable développement / business developer,
- Responsable du développement des ventes, responsable
- Responsable / chargé / ingénieur d'affaires,
- Responsable / ingénieur-commercial grands comptes,
- Consultant / conseil en développement commercial,
- Responsable de comptes / chargé de comptes
- Sales manager, sales operations manager

FINANCEMENTS

En alternance

• Parcours alternance :

Accompagnement tout au long de votre recherche d'alternance :

- Création de CV et lettre de motivation
- E-réputation
- Accès à notre plateforme de mise en relation avec nos partenaires
- Invitations à nos job dating
- Suivi recherche d'alternance

En formation initiale

• **Au comptant** avec remise commerciale : 4970 € - Frais d'inscriptions offerts

• Paiement en 11 fois :

Frais d'inscription de 170€ en supplément des frais de formation :

350 + 10 mensualités de 478,60 € (avec supplément frais de gestion de 3,5%).

• Paiement en 6 fois :

Frais d'inscription de 170€ en supplément des frais de formation :

350 + 5 mensualités de 937,86 € (avec supplément frais de gestion de 1,5%).

Immersion professionnelle & scolaire

• La durée de formation

1 an de formation

1 jour de cours/semaine

Semaines de projets : 35H/semaine

BAC+3 RD2T : 1 semaine de cours/mois

• Formation initiale

Stage obligatoire : 88 jours en entreprise

Stage alterné (longue durée) : de 44 à 132 jours en entreprise

• Formation en alternance

Alternance : [4 jours par semaine en entreprise]

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Modalités d'admission

• Déroulement

Prise de rendez-vous pour entretien :

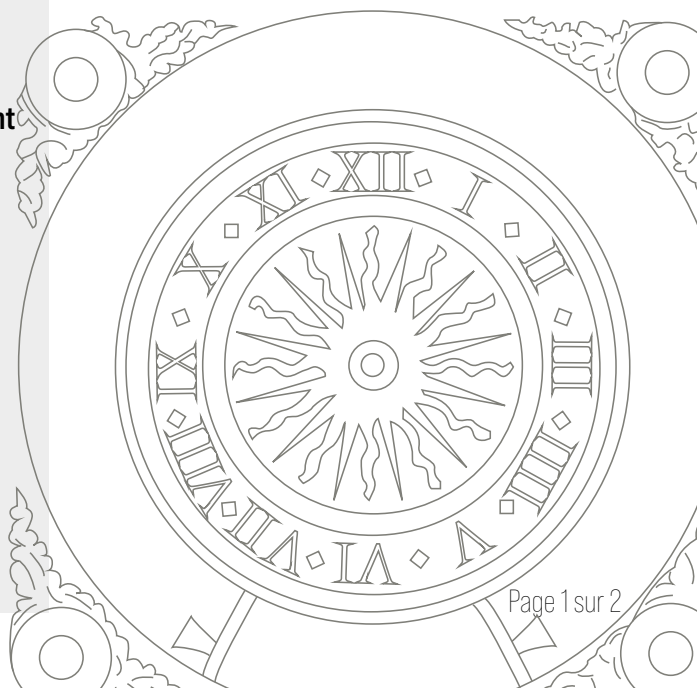
- Test de positionnement
- Dossier de candidature
 - CV et lettre de motivation pour ISPN
 - Lettre de motivation entreprises (si choix d'alternance)
 - Copie des derniers relevés de notes
 - Diplôme ou équivalence
- Entretien de motivation

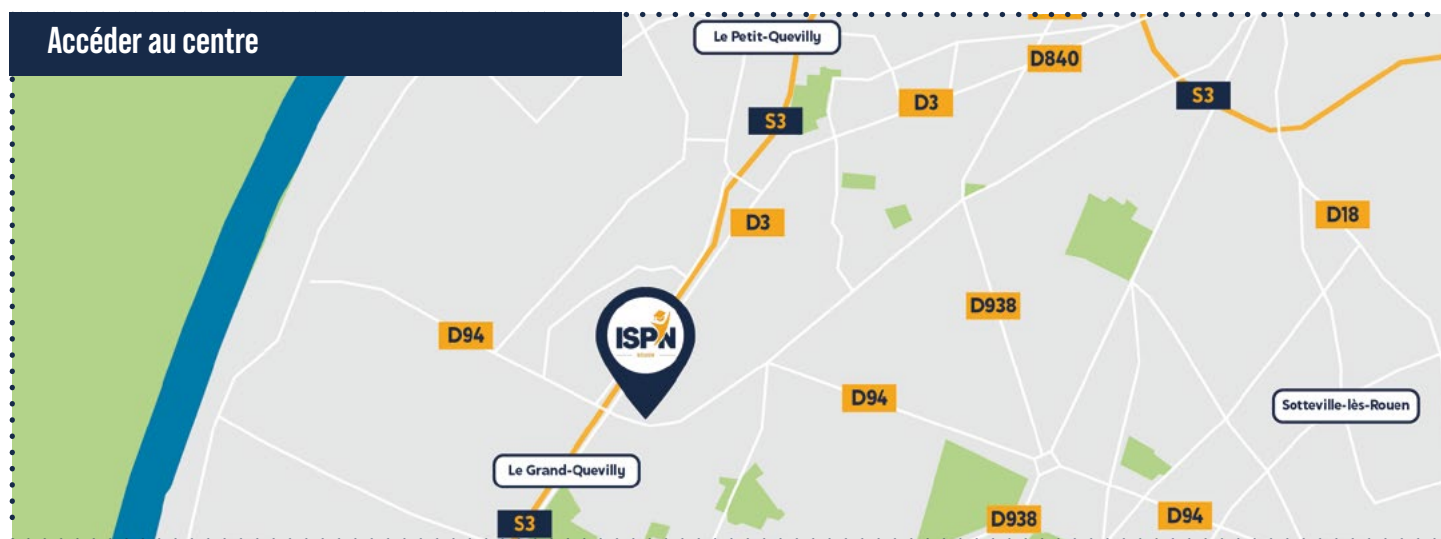
• Période de recrutement

Du 1^{er} décembre jusqu'à 15 jours avant la rentrée scolaire

• Durée de la formation

D'octobre à juillet





En voiture :

Depuis la N338 :

- Prendre la voie rapide S3 direction Rouen
- Prendre la sortie en direction de Grand-Quevilly
- Rejoindre l'Avenue Général Leclerc
- Au rond-point, prendre la première sortie sur Boulevard de Verdun
- Au rond-point, prendre la 5^{ème} sortie et continuer sur Boulevard de Verdun

En bus :

Arrêt Gay-Lussac

41

42

27

En métro :

Arrêt Charles de Gaulle

- Prendre le métro direction Georges Braques
- Descendre à l'arrêt Charles de Gaulle
- Rejoindre à pied le 30 Boulevard de Verdun

Le centre dispose aussi

Dans le centre

- Un réfectoire
- Réfrigérateur
- Micro-ondes
- Machine à café
- Machine à eau
- Snacking

Aux alentours

- Boulangerie Marie Blachère
- Grand Frais
- McDonald's
- KFC
- Del ARTE
- Centre commercial Bois Cany



CONTACT

📞 09 50 97 64 86

✉ contact-rouen@ispn.fr

Pour toute situation de handicap, veuillez contacter l'ISPN Rouen pour adapter votre formation ou pour une orientation vers une structure adaptée.



www.ispn-rouen.fr



30 Boulevard de Verdun,
76120 Le Grand-Quevilly