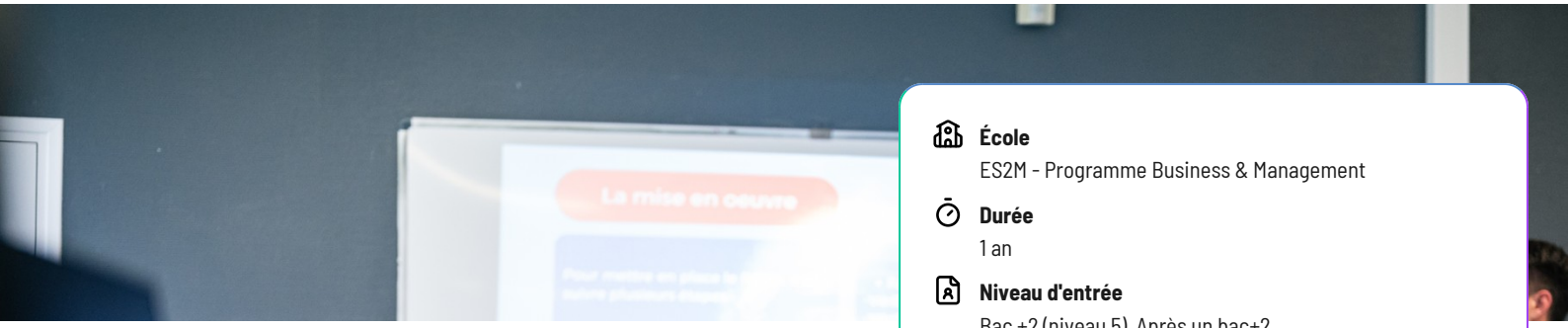


Commerce - Vente **Management**

Responsable de développement commercial

École
ES2M - Programme Business & Management

Durée
1 an

Niveau d'entrée
Bac +2 (niveau 5), Après un bac+2

Niveau de sortie
Bac +3 (niveau 6)

Modalité de formation
Alternance

Lieu
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

La formation Responsable de développement commercial prépare des professionnels capables d'élaborer et déployer une stratégie commerciale omnicanale, de prospecter de nouveaux marchés, de construire et négocier des offres commerciales, et de piloter une activité et des équipes en mode projet.

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

- Chef de vente, responsable des ventes
- Chef de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable développement
- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial

Qualités mobilisées

- Sens de la négociation
- Orientation résultats
- Capacité d'analyse
- Aisance relationnelle
- Organisation et leadership commercial

Types d'entreprises ou d'organisations Le responsable de 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... Agissant dans le contexte d'un modèle d'affaires en B to B, la clientèle du Responsable de développement commercial est généralement composée d'entreprises.

Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du Bachelor sera capable de :

- Exploiter des données marketing et analyser des indicateurs
- Elaborer un plan d'actions commerciales et un budget prévisionnel
- Maîtriser les outils et techniques de prospection
- Conduire un entretien de découverte
- Construire un argumentaire et préparer sa négociation
- Négocier et contractualiser
- Conduire un projet et en évaluer les résultats

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

Cette formation vise la certification **Responsable de développement commercial** diplôme reconnu par l'état (niveau 6) et enregistré au RNCP sous le code **40568** par **CCI FRANCE** le **30/04/2025**.

Cette formation fait partie du réseau Négoventis.

Pour savoir si la certification est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences et passerelles, vous pouvez consulter la fiche RNCP du diplôme.

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée pour assurer la formation (et les épreuves de certification) sur ce titre par le certificateur.

Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

Prérequis

L'accès à la formation nécessite un Bac+2 validé (BTS, BUT, DUT ou équivalent) en commerce, vente, gestion, ou toute formation de niveau 5 avec expérience professionnelle significative dans le domaine commercial.

Public visé

- Salariés sous contrat d'apprentissage de 18 à 29 ans ou sous contrat de professionnalisation.
- L'apprentissage est accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap.

Conditions d'admission

Cette formation est accessible en alternance, en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Dépôt de candidature, sélection sur dossier et entretien de motivation.

Coût de la formation / Financement / Aides

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil dans le cadre d'un contrat d'alternance.

Dispositifs d'aide pour les alternant(e)s : aide au logement Mobili-Jeune.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Notre référent handicap étudiera avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Objectifs

- Élaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial omnicanal.
- Déployer une stratégie de prospection et développer un portefeuille clients.
- Construire et négocier une offre commerciale adaptée aux besoins clients.
- Piloter son activité et ses équipes en mode projet.

Elaborer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial omnicanal

- Analyse du marché, veille concurrentielle
- Stratégie commerciale et marketing mix
- Plan d'actions commercial multicanal (terrain, digital, social selling)
- Indicateurs de pilotage et tableaux de bord

Déployer une stratégie de prospection et développer un portefeuille clients

- Identification et ciblage des prospects B2B
- Techniques de prospection multicanale
- Gestion et développement de portefeuille clients
- CRM et outils de pilotage commercial

Construire et négocier une offre commerciale

- Analyse des besoins clients, cahier des charges
- Construction et chiffrage d'une offre
- Techniques de négociation et argumentation
- Contractualisation et suivi post-vente

Piloter son activité et ses équipes en mode projet

- Management d'équipe commerciale
- Gestion de projet commercial
- Reporting et analyse de performance
- Leadership et animation de réunions commerciales

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

12 mois - 455 heures en centre de formation

Délai d'accès

Vous pouvez signer un contrat d'apprentissage 3 mois avant et jusqu'à 2 mois après le début du cycle de formation.

Dates de formation

L'année de formation se déroule de septembre à juin.

Rythme de la formation / alternance

1 semaine au CFA / 3 semaines en entreprise

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur des méthodes pédagogiques actives et professionnalisantes. Les cours alternent entre apports théoriques, études de cas, mises en situation, simulations de négociation et projets commerciaux concrets.

Équipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs issus du milieu professionnel, apportant leur expertise commerciale et leur connaissance du terrain B2B.

Accompagnement

Les apprenants bénéficient d'un accompagnement personnalisé tout au long du parcours et d'un suivi en entreprise renforcés. Les dispositifs d'accompagnement social, de mobilité internationale et de prise en charge du handicap sont également mobilisés pour assurer l'égalité des chances.

Locaux & équipements

Découvrez les nouveaux locaux d'ES2M.

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Évaluations

Tout au long de la formation, des évaluations formatives sont mises en place pour chaque bloc de compétences.

Épreuves de certification

- Bloc 1 : un dossier de 25 à 30 pages et un oral de 45 min
- Bloc 2 : un dossier de 10 à 15 pages et un oral de 45 min
- Bloc 3 : un entretien de découverte de 20 min avec contexte, un jeu de rôle d'entretien de négociation s'appuyant sur une fiche préparée en amont avec contexte et une rédaction d'une note de suivi client de 2 pages minimum.
- Bloc 4 : Présentation collective de 20 min d'un projet commercial avec un support de présentation, animation individuelle d'une réunion commerciale de 15 min et présentation individuelle de 15 min des résultats de son activité avec un support de présentation.

Chiffres clés

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

25
Nombre d'apprenants
Chiffres 2026

100%
Taux de satisfaction
Chiffres 2026

88%
Taux de présentation à l'examen
Chiffres 2026

73%
Taux de réussite
Chiffres 2026

21%
Taux de rupture nette
Chiffres 2025

70%
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois
Chiffres 2025

40%
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois
Chiffres 2025

9%
Taux de poursuite d'études à 6 mois
Chiffres 2025

ET APRÈS ?

- Conseiller en Gestion de Patrimoine