

## FONCTION

Le Responsable du Développement Commercial (RDC) exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, la banque, l'assurance, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies. Selon le secteur d'activités, la clientèle peut être composée de particuliers ou d'entreprises.

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 RDC 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.

Avec pour mission de mettre en œuvre la politique commerciale définie par sa direction, il élabore et conduit un plan d'actions commercial, organise sa prospection, propose et négocie les offres avec les clients. Il intervient souvent sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions « sur-mesure », adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. Dans ce cadre, il travaille en étroite collaboration avec les autres services de l'entreprise : juridique, achat, marketing, technique, ..., et assure une fonction de pilotage de projet à ses différentes étapes, depuis la conception de l'offre, jusqu'à sa livraison, et transmet ensuite le relais aux équipes techniques chargées de la réalisation sur le terrain.

A l'issue de la vente, il contribue à fidéliser les clients tout en vérifiant le bon déroulement de la réalisation des prestations convenues.

Il doit être autonome, organisé et connaître parfaitement les produits ou services qu'il commercialise. Son professionnalisme et ses résultats sont liés à sa capacité à fidéliser ses clients auprès desquels il doit assurer des offres de qualité et adaptées à leurs besoins.

## COMPÉTENCES

- Préparer les outils nécessaires à la stratégie commerciale de l'entreprise
- Former l'équipe commerciale
- Mettre en place une stratégie digitale permettant d'optimiser l'atteinte des objectifs de l'équipe commerciale
- Piloter les équipes de commerciaux
- Animer et motiver la force commerciale
- Suivre les indicateurs de performance de l'équipe commerciale
- Élaborer de nouvelles stratégies pour développer l'activité de l'entreprise
- Mettre en place des partenariats, des acquisitions pour augmenter les parts de marché de l'entreprise

## PROFIL REQUIS

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Autonomie et curiosité
- Esprit d'initiative
- Esprit d'équipe et de collaboration
- Aisance avec les outils informatiques

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac +2 ou attestation délivrée par une école ou université validant au moins 120 crédits (ECTS)
- Dossier (bulletins du cycle d'enseignement supérieur)
- Entretien individuel et tests d'admission

## DUREE DE LA FORMATION

567 heures sur 10 mois (de septembre 2021 à juillet 2022)

Organisation : 3 jours en entreprise  
2 jours en formation

## PROGRAMME

### BLOC 1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la direction

- Préparer les outils de pilotage de la politique commerciale afin de mesurer son efficacité et son adéquation aux objectifs fixés.
- Organiser l'action de l'équipe commerciale pour atteindre les résultats attendus par la direction
- Planifier l'activité de prospection en utilisant le digital pour optimiser la productivité de l'équipe commerciale.

### BLOC 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial

- Organiser des ressources en compétences nécessaires au développement de la politique commerciale
- Formaliser et utiliser les leviers de la performance commerciale pour optimiser les résultats
- Analyser et suivre les indicateurs d'activité et de performance de l'équipe commerciale pour en déduire des axes d'amélioration ou de développement

### BLOC 3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance

- Analyser le marché et diagnostiquer l'entreprise pour être en mesure d'identifier la ou les stratégies de croissance à adopter
- Etablir un plan d'action de croissance de l'entreprise adapté aux contextes commercial et économique de l'entreprise

## MODALITES D'EVALUATION

- Évaluation pédagogique, professionnelle et auto évaluation individuelle
- Etude de cas, Business Game
- Préparation d'un dossier Bilan et Grand Oral

## FINANCEMENT

- Sous contrat de professionnalisation ou d'apprentissage (formation gratuite et rémunérée),
- Avec votre CPF,
- En stage rémunéré.

## VALIDATION DU TITRE

Ce cursus est sanctionné par le titre certifié inscrit au RNCP (n° de Fiche RNCP34703). Niveau 6 (Licence) sous l'autorité d'IMCP. JO du 26/06/2020.