







Responsable de Développement Commercial (RDC)

4 spécialités au choix : Anglais - Gestion de l'entreprise - International - Viticulture

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Former et professionnaliser des commerciaux (H/F) capables d'élaborer et conduire un plan d'actions commerciales, organiser leur prospection, proposer et négocier les offres avec les clients. Ils seront efficaces pour intervenir sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions sur mesure, adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. 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.

CONDITIONS D'ADMISSION / PREREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 validé ou d'un titre niveau 5 ou disposer de 3 années d'expérience professionnelle
- Satisfaire aux épreuves de sélection (entretien de motivation/aptitudes)
- Signer un contrat d'alternance avec une entreprise

MISSIONS INHERENTES AU METIER DE COMMERCIAL 3.0

Piloter les actions commerciales d'une équipe ; Prospecter une clientèle de particulier ou de professionnels ; Etablir un plan de prospection et préparer ses visites ; Effectuer un suivi et une fidélisation de sa clientèle ; Renseigner les supports de suivi d'activité ; Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants ; Manager le développement commercial de son activité ; Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise ; Mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.

METHODES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

MODALITE

Epreuves de bloc à l'écrit et/ou à l'oral conformément au référentiel national.

VALIDATION

- Diplôme reconnu par l'État Responsable de Développement Commercial inscrit au RNCP40568 niveau 6 –
 CCI France Réseau Négoventis.
- Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences. Pas d'équivalence spécifique.

La certification totale est délivrée si le candidat obtient minimum 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs A, B, C, D

DEBOUCHES, MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

Relation technico-commerciale, Responsable commercial; Manager de clientèle; Développeur commercial; Chargé d'affaires; Responsable grands comptes; Responsable de centre de profit.

Possibilité de candidater aux Master de CCI France ou une formation professionnelle commerciale de niveau 7.

DATE

Lundi 14 septembre 2026 au vendredi 10 septembre 2027

DURÉE

525 h de formation sur 13 mois - (Rythme : 1 semaine/mois à la CCI)

COÛT

Pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre du contrat d'alternance

CONTACT

Johan TABOUREAU: 07 64 41 31 99 - j.taboureau@yonne.cci.fr

CONTENU DE LA FORMATION

Modules de formation			Compétences	Volume horaire	
Bloc 1 - Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal			C.1 à C.7	105h	
M1.1 Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle			C.1	21h	
M1.2 Analyser son portefeuille clients & segmenter			C.2	21h	
M1.3 Définir les axes marketing & opportunités commerciales			C.3, C.4	21h	
M1.4 Construire le plan de développement et les outils de pilotage			C.5, C.6	28h	
M1.5 Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction			C.7	14h	
Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale			C.8 à C.14	91h	
M2.1 Identifier les marchés & cibles prioritaires			C.8, C.9	14h	
M2.2 Élaborer un plan de prospection omnicanale			C.10, C.11	21h	
M2.3 Créer du contenus & outils de prospection			C.12	28h	
M2.4 Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection			C.13, C.14	28h	
Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale			C.15 à C.27	140h	
M3.1 Diagnostic du besoin client			C.15, C.16	28h	
M3.2 Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale			C.17, C.18, C.19, C.20	28h	
M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation			C.21, C.22, C.23, C.24, C.25	63h	
M3.4 Suivre et développer la relation client			C.26, C.27	21h	
Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet			C.28 à C.35	84h	
M4.1 Organiser & conduire un projet commercial			C.28, C.29, C.30, C.31	35h	
M4.2 Coordonner l'équipe projet			C.32, C.33	28h	
M4.3 Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale			C.34, C.35	21h	
	ANGLAIS	Anglais en situation professionnelle + Certification CLOE			
<u>SPECIALISATION</u>	GESTION	Certificat de compétences en ent « Contribuer à la gestion de l'enti	de compétences en entreprise CCI France ouer à la gestion de l'entreprise »		
4 options possibles (70 heures)	INTERNATIONAL		at de compétences en entreprise CCI France les opérations à l'international »		
	VITICULTURE	« Analyse sensorielle, conseil, ver	nte vins, bières et s	spiritueux »	