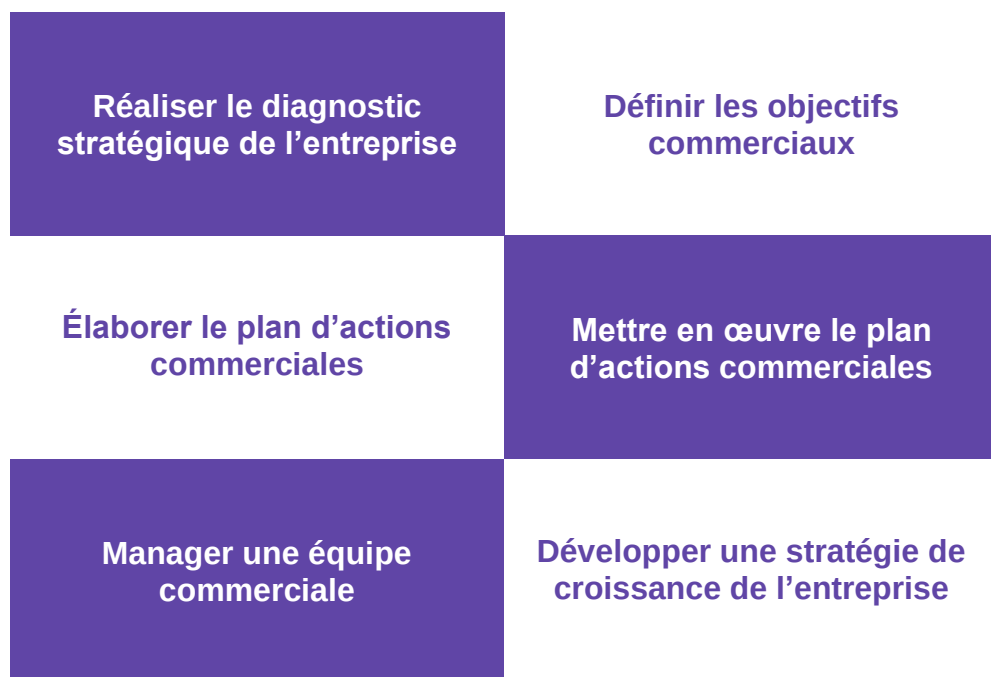


TITRE RNCP 37849 RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Compétences visées



STAGE

6 mois de stage en entreprise minimum pour ceux qui ne sont pas en alternance.

INDICATEURS

Taux de réussite en 2025 : en cours

TARIFS

Différents modes de financement :

1. Apprentissage : Formation prise en charge par l'entreprise, pas de frais pour l'apprenant.

2. Financement personnel

3. Financement France Travail , ou salariés

Accessible aux personnes en situation d'handicap

Prérequis

⇒ Bac +2 (niveau 5)

Durée

⇒ 550 heures
⇒ 2 jours par semaine

Entrée en formation

⇒ À partir de septembre
⇒ Jusqu'à mai
⇒ Grand oral en juin

Évaluations

⇒ Evaluations selon les dates de dépôt des dossiers

Enseignement

⇒ En présentiel

Financement personnel
En présentiel
- 5500 euros

TITRE RNCP 37849

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

DÉBOUCHÉS

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services (ex. alimentaire, automobile, sport et loisirs, information et communication, électroménager, transport/logistique, industrie de santé, ressources humaines, etc.). Le responsable du développement commercial évolue dans des entreprises hétérogènes de par leurs secteurs d'activité, zones géographiques, durée d'existence, dimension (petite, moyenne, grande entreprise) et également leurs talents et compétences internes, qui va déterminer le niveau de leurs performances. Il peut s'agir par exemple, d'une entreprise industrielle, d'une entreprise publique/établissement public, ou d'une société de services. Le responsable du développement commercial exerce son activité généralement dans des entreprises de taille intermédiaire ou dans des grandes entreprises, et un peu moins dans des PME qui se sont fixé des objectifs de développement.

POURSUITE D'ÉTUDES

Niveau 7 Titre RNCP 40257 *Manager d'affaires*

MÉTIERS

Code ROME : M 1707 Stratégies commerciales

- Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement,
- Responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial,
- Responsable développement / business developer,
- Responsable du développement des ventes, responsable / manager des forces de vente, responsable de la promotion des ventes, chef des ventes, responsable e-commerce, sales manager,
- Responsable / chargé / ingénieur d'affaires,
- Responsable / ingénieur-commercial grands comptes, gestionnaire / négociateur de comptes,
- Consultant / conseil en développement commercial, consultant / conseil en stratégie commerciale et développement commercial,
- Responsable de comptes / chargé de comptes / account executive, responsable de la relation clients,
- Sales manager, sales operations manager (SalesOps), sales development representative (SDR), responsable grands comptes / key account manager (KAM) / global account manager.

Admission

- ⇒ Dossier de candidature en ligne
- ⇒ Étude du dossier scolaire, entretien & évaluation
- ⇒ Inscription définitive après signature du contrat avec ou sans entreprise

Programme

- ⇒ Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- ⇒ Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance d'entreprise
- ⇒ Bloc 3 : Manager une équipe commerciale

Lieu de la formation

COACHINGPACA
Immeuble ENERGIE
26 Bd Gay Lussac
13014 Marseille
Tél : 04.86.97.18.15
contact@coachingpaca.com
www.coachingpaca.com
SIRET : 52519095500027
Déclaration d'activité
enregistrée sous le
numéro 93 13 13678 13
Mise à jour 29 juillet
2025