

Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

Mis à jour le 23 février 2026

Conditions d'entrée et prérequis

- Etre âgé de 15 à 29 ans révolus
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5 (bac+2)

Niveau d'entrée

Niveau 5 - BAC +2

Niveau de sortie

Niveau 6 - BAC +3

Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus

Rythme

Alternance

Durée en centre

12 mois

Durée en entreprise

12 mois

Validation

- **BacheloResponsable Développement Commercial**
Diplôme d'Etat de niveau 6
[RNCP40568](#)

Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

Nous contacter

Développez vos capacités en prospection, gestion des ventes et négociation, marketing et développement commercial !

Objectifs professionnels

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 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.**

Les **objectifs principaux de la formation** sont :

- Veille sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identification, évaluation et sélection des actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construction du plan d'action commercial omnicanal
- Elaboration de la stratégie de prospection de l'entreprise
- Etablissement du plan de prospection omnicanal
- Réalisation des actions de prospection omnicanale
- Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée
- Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect en vue de la vente de l'offre
- Entretien de la relation avec les membres du portefeuille clients et fidélisation
- Organisation de la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer
- Coordination des équipes impliquées et animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées
- Suivi, évaluation continue et bilan des actions commerciales réalisées

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.**

Contenu

- **BLOC 1 : Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal**
Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
Analyser son portefeuille clients & segmenter
Définir les axes marketing & opportunités commerciales
Construire le plan de développement et les outils de pilotage
Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction
- **BLOC 2 : Déployer la stratégie de prospection commerciale**
Identifier les marchés et cibles prioritaires

Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

Entrée-sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP40568
- Code diplôme : 26X31257
- Formacode : 34085 : Stratégie commerciale, 34590 Ingénieur d'affaires, 34581 : Technico-commercial
- Code NSF : 312 : Commerce, vente
- Code ROME : M1707 - Stratégie commerciale, D1407-Relation technico-commercial

Elaborer un plan de prospection omnicanale
Créer du contenu et des outils de prospection
Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection

- **BLOC 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale**
Réaliser le diagnostic du besoin client
Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
Préparer et conduire un entretien de négociation
Suivre et développer la relation client
- **BLOC 4 : Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet**
Organiser et conduire un projet commercial
Coordonner l'équipe projet
Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale

Modalités pédagogiques

- Formation en Alternance
- Formation théorique et pratique (plateau technique ou équipement spécifique)
- La formation pratique en entreprise est assurée par le maître d'apprentissage

Profil des intervenants

Enseignants formateurs du CFA académique

Les plus

Certificateur : [CCL France](#)

Taux de réussite : **Nouvelle session**

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

Pré-inscription en ligne : <https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription>

Financements possibles

Formation 100% prise en charge

Poursuite de parcours

Entrée dans la vie active :

- Chef de vente, responsable des ventes
- Chef de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable développement
- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes

Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

- Responsable partenariat
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial

Poursuites d'études :

- Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 7 (BAC +5)

Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.
Contact : missionhandicap@cfa-academie.fr

Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth
67000 STRASBOURG
- info@cfa-academie.fr
- 03 88 14 10 10
- www.cfa-academie.fr
- SIRET : 18671553800044