

Responsable du Développement Commercial

Cette formation prépare au titre **Responsable du Développement Commercial**, Titre certifié de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP le 19/07/2025, délivré par l'Institut du Marais-Charlemagne-Pollès, **RNCP 37849**.

Votre Profil

Titulaire d'un BAC +2 (DUT, BTS, L2), vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel, vous faites preuve d'autonomie, de réactivité, de rigueur ainsi que de capacités managériales.

Votre Entreprise

Vous exercez votre activité dans toute forme d'entreprise qui possède un pôle commercial. Comme des grandes, moyennes et petites surfaces de vente, des magasins spécialisés. Dans toute forme d'organisation proposant des biens ou des prestations de services.

Votre Activité

Vous mettez en œuvre une stratégie de développement commercial et le plan d'actions commerciales de l'entreprise.

Vous organisez la force de vente et managez l'équipe commerciale (à proximité et à distance).

Suite de parcours

Possibilité de poursuivre les études en Mastère Européen à Double Certification : Manager des Organisations & Stratégie d'Entreprise de Niveau 7, intégrer une autre formation de Niveau 7.

Insertion sur le marché du travail à plein temps.



MISSIONS

Piloter le Développement Opérationnel du Plan d'Actions Commerciales.

Développer la Stratégie de Croissance de l'Entreprise.

Manager une Equipe Commerciale.

Prérequis

Etre titulaire d'un BAC +2 ou d'un diplôme de Niveau 5.

Durée et rythme

La durée de formation en alternance est de 550 heures sur 1 an pour un contrat d'apprentissage.

Le rythme de formation est de 2 jours par semaine au CFA (les jeudis et vendredis).

Méthodes mobilisées

Formation en présentiel.
Alternance entre cours magistraux, TD et études pratiques.

Modalités d'évaluation

Evaluation continue avec mise en place de travaux individuels et de groupes.

Passage du Grand Oral en fin de formation.

Délivrance du titre RNCP 37849 de Niveau 6 par l'IMCP.

Objectifs

Etre capable : de piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales, de développer la stratégie de croissance de l'entreprise, de manager une équipe commerciale.

Modalités et délais d'accès

Notre rentrée est en septembre, les RDV avec nos conseillers sont possibles toute l'année.

Contacts

Pour prendre un RDV, veuillez nous contacter à l'adresse suivante : recrutement@kedi.fr.

Accessibilité aux personnes handicapées

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à un handicap, n'hésitez pas à nous contacter.

Référent handicap : Laetitia CHOMIK.

Adresse mail : laetitia.chomik@kedi.fr

Enseignements

Etude de Marché

Diagnostic Stratégique

Recherche d'Action
Commerciales

Plan d'Actions Commerciales

Stratégie Commerciale de
l'Entreprise

Action par le Prix

Action par la
Commercialisation

Recrutement

Pilotage de la Force de Vente

Le tableau du déroulement de l'examen est à consulter sur la plaquette numérique se trouvant sur le site internet de Kedi Formation.

www.kedi-formation.fr / recrutement@kedi.fr
03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse

Règlement d'examen

Epreuves	
Piloter le Développement Opérationnel du Plan d'Actions Commerciales	
Contrôle des Connaissances	Epreuves Nationales
<ul style="list-style-type: none"> • Etude de marché • Outils de pilotage 	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostic Stratégique (Ecrit) • Plan d'actions commerciales (Ecrit + Oral)
Développer la Stratégie de Croissance de l'Entreprise	
Contrôle des Connaissances	Epreuves Nationales
<ul style="list-style-type: none"> • Gestion de portefeuille client • Politique de prix 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement commercial (Ecrit + Oral) • Entretien de négociation
Manager une Equipe Commerciale	
Contrôle des Connaissances	Epreuves Nationales
<ul style="list-style-type: none"> • Recrutement • Animation d'équipe 	<ul style="list-style-type: none"> • Management d'équipe (Ecrit + Oral)
Grand Oral	

