



Mise à jour : 20/03/2026

BAC+3 - Responsable développement commercial Généraliste/Webmarketing

Piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener des négociations avec les clients les plus importants.

Dates

Septembre 2026 à juin 2027

Inscription du 01/01/2026 au 31/08/2026

Durée

1 an en alternance - 469 H de formation en Pré-sentiel dont 28 H d'examen

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP 40568 - Responsable de développement commercial - Certificat : CCI FRANCE - Date d'enregistrement de la certification : 30/04/2025.

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Lieux

GAP

Contact

Pascale STOUVENOT
06 33 65 65 61
p.stouvenot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Auréliе THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Dossier d'inscription, puis entretien individuel

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
31/08/2026

Blocs de compétences

Les blocs de compétences doivent être validés dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non obtenus. Blocs :
RNCP36395BC01 - Elaboration du plan plan opérationnel de développement commercial omnicanal / RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanal / RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale / RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet.

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Poursuite d'études possible en Master ou équivalent BAC+5 - Possibilité de parcours Validati-

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

Devenir un professionnel qualifié et opérationnel, capable de :

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profits et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

Management de l'activité commerciale en mode projet

Travailler en mode projet, organiser et mobiliser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe du projet commercial, évaluer la performance des actions commerciales

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance de travail pratique en entreprise et d'acquisitions théoriques en salle.
Mise à disposition d'ordinateurs. Moyens audiovisuels, bureautique et vidéoprojection.

Evaluation

Contrôle continu puis passage de la certification via examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.
Obtention du diplôme : examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).

Encadrement pédagogique

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

on des Acquis de l'Expérience (VAE)

Taux de satisfaction

Session 2024-2025 : 93%

Taux de réussite

Session 2024-2025 : 100% (12 inscrits et présents à l'examen)

Nombre de stagiaires

Session 2024-2025 : 13 dont 12 apprentis (7 Généralistes et 5 Webmarketing) et 1 VAE

Taux d'abandon/interruption

Session 2024-2025 : 7%

Taux d'insertion

Session 2024-2025 : 100% à 6 mois

Directeur commercial adjoint, chef du service commercial, chef de secteur.

Les +

Possibilité de VAE sur ce titre - Nous consulter