



KEYFORM
& SOLUTIONS

RDC

RESPONSABLE
DE DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE « RESPONSABLE MARKETING
COMMERCE ET EXPÉRIENCE CLIENT » ENREGISTRÉE POUR 2 ANS AU RNCP
(N° FICHE RNCP35261) SUR DÉCISION DU DIRECTEUR DE FRANCE
COMPÉTENCES SUITE À L'AVIS DE COMMISSION DE LA CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE DU 10/02/2021, AU NIVEAU DE QUALIFICATION 6, AVEC
LE CODE NSF 312P, AVEC EFFET JUSQU'AU 10/02/2023, DÉLIVRÉE PAR C3
INSTITUTE, L'ORGANISME CERTIFICATEUR.

2023 - 2024

Le Responsable de Développement Commercial est en charge de l'élaboration et la proposition de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Ses domaines d'intervention couvrent une large palette de métiers avec un objectif commun : mettre en œuvre et faire le suivi des axes stratégiques des directions marketing et commerciales auxquelles ils sont généralement rattachés.

Objectifs

- Réalisation des études de marché
- Contribution à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- Pilotage du plan d'action marketing et commercial
- Management et développement d'une équipe commerciale/marketing opérationnelle

Public visé

- Tout public

Prérequis

- Être titulaire d'un Bac +2 ou avoir suivi un enseignement de niveau III ou justifier de 3 années d'expérience dans le secteur

Modalités d'admission

- Admission sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel

Accueil des personnes en situation de handicap

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter

Indicateurs de résultats

- Retrouvez tous nos indicateurs de résultats sur notre site internet : key-form.fr

Validation

L'attribution du titre est conditionnée à l'obtention :

- d'une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20
- d'une note supérieure ou égale à 12/20 à l'épreuve du mémoire
- de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 6 à une des épreuves

Moyens et outils pédagogique

- Formateurs habilités avec expériences professionnelles significatives
- Mise en situation

Modalités d'évaluation

- Examen écrit et oral

Modalités de formation

En alternance

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Équivalence

- Responsable en Marketing et Développement Commercial

LES + DE LA FORMATION

- Des méthodes pédagogiques optimales pour votre apprentissage
- Des formateurs professionnels, experts du commerce
- Un suivi tuteur/école/étudiants de proximité
- Des ateliers de coaching sur CV, lettres de motivation et entretiens
- Job dating : trouvez votre entreprise en alternance
- Des projets « Business Games »
- Des temps consacrés aux Masterclass





PROGRAMME

U1 - ANALYSE DE MARCHÉ

- La veille commerciale, réglementaire et juridique
- Exploitation de la digitalisation
- Stratégie marketing : outils et diagnostic
- Segmentation du marché et modélisation des personae

U2 - STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

- Développement de la stratégie marketing mix marketing
- Plan marketing
- Relation & expérience client

U3 - MARKETING DIGITAL

- Les enjeux du marketing digital
- Construire un plan marketing digital
- Social média
- Marketing d'influence
- Stratégies marketing digital : inbound marketing et content marketing

U4 - MARKETING MOBILE : ENJEUX DU CROSS / OMNI CANAL

- Marketing mobile : sécuriser parcours client
- Web to store

U5 - NEGOCIATION COMMERCIALE

- Négociation
- Gestion de portefeuille
- CRM

U6 - PILOTAGE ET PERFORMANCE

- Fondamentaux du pilotage
- Pilotage commercial
- Pilotage des actions
- Performance online

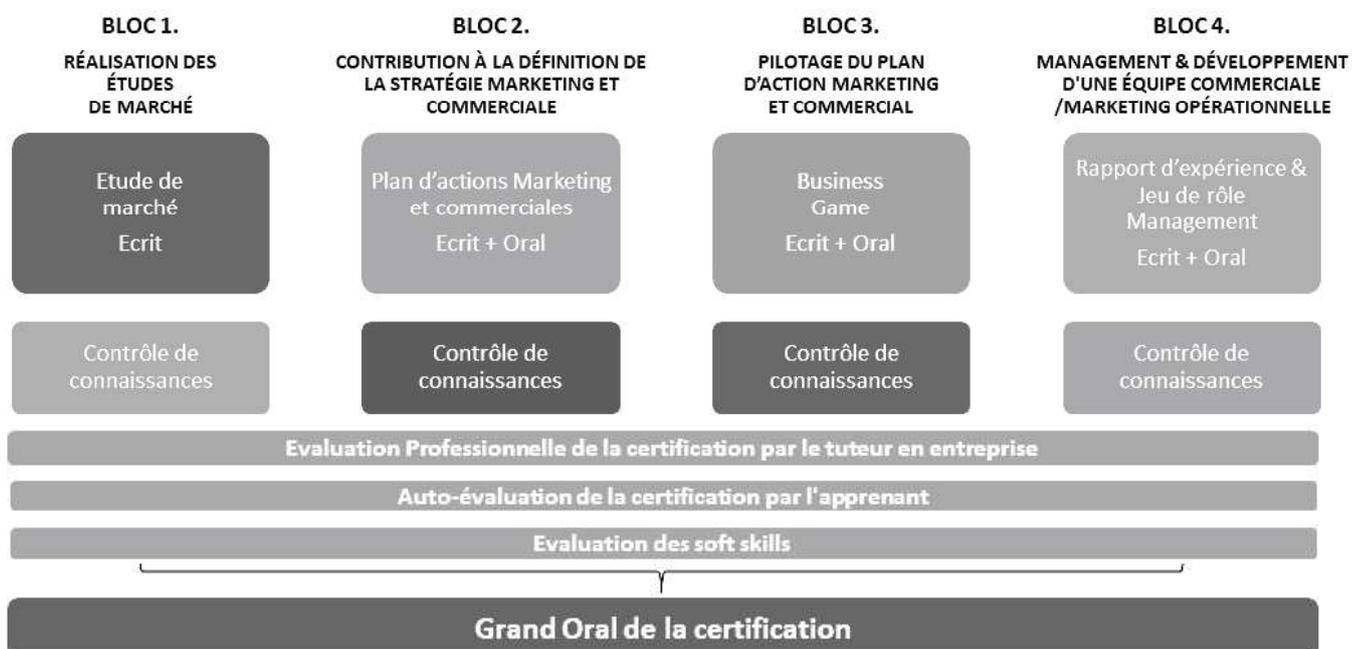
U7 - MANAGEMENT

- Management d'équipe

U8 - BLOCS COMPLEMENTAIRES

- Efficacité professionnelle
- Management et entrepreneuriat
- Bureautique

EVALUATION



POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+5 Business Manager
option Retail/Wholesale
- Bac+5 Management Opérationnel Majeure Entrepreneuriat

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef de produit / Chef de marché
- Chef de secteur / Chargé d'études
- Responsable commercial



KEY FORM & Solutions
7 rue de Vezein
Rennes