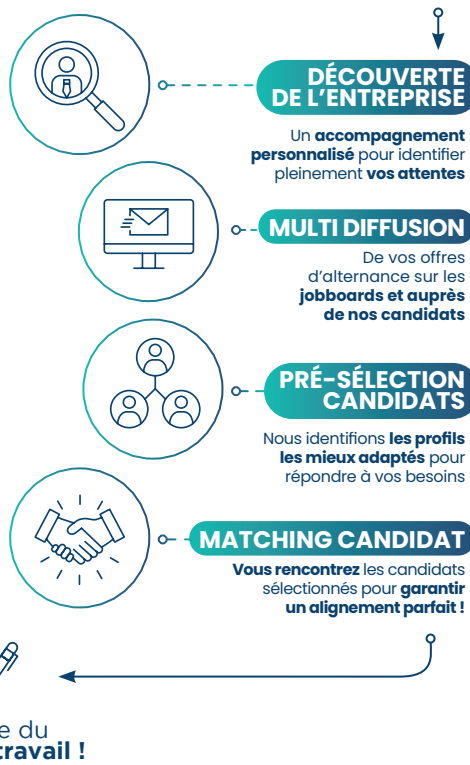


PROCESSUS D'ADMISSION CANDIDATS



ACCOMPAGNEMENT RECRUTEMENT ENTREPRISES



NOS 4 PARCOURS 100% ALTERNANCE

<p>CONSEILLER DE VENTE</p> <p>NIVEAU BAC</p>	<p>CONSEILLER RELATION CLIENT</p> <p>NIVEAU BAC</p>
<p>NÉGOCIATEUR TECHNO COMMERCIAL</p> <p>BAC +2</p>	<p>RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL</p> <p>BAC +3</p>

Toutes nos formations en détail



COMMERCE



KEYFORM & SOLUTIONS

100% ALTERNANCE

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

✓ Certification délivrée par le **Ministère du Travail**



Intégrez **une formation rémunérée d'un an en alternance** et découvrez le pilotage d'un établissement, du développement commercial au management des équipes !

MÉTIERS VISÉS

Responsable commercial

Business developer

Manager de point de vente

Chef de secteur



KEYFORM & SOLUTIONS

Rejoignez-nous !
@keyformetsolutions



✉ contact@key-form.fr

☎ 06 68 90 93 65
02 30 96 68 40

📍 7, rue de Vezen
35 000 RENNES

🌐 key-form.fr

LE TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Une formation qui **prépare au pilotage d'une entreprise sous tous ses aspects**. La gestion de l'offre commerciale, l'expérience client, les orientations stratégiques et prévisionnels, le management d'équipe. **Toutes les clés pour atteindre les objectifs commerciaux et développer votre enseigne !**

OBJECTIFS

Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'Établissement Marchand (EM)

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'EM

Manager les salariés de l'EM

ADMISSIONS

Pré-requis : BAC+2 ou Titre de Niveau 5 validé ou justifier 1 an d'expérience dans le secteur

Modalités d'admission :
Entretien individuel
Dossier de recrutement
Tests de positionnement

PUBLIC

| Tout public !

DURÉE

| 406 heures sur 12 mois

DIPLÔME

Certification professionnelle
« **Responsable d'établissement marchand** »
Niveau 6 - Titre professionnel enregistré au RNCP n°38666 par décision de France Compétences du 04/02/24 - Délivré par le Ministère du Travail

RYTHME

| 1 semaine en formation/mois
Prochaine rentrée : **Septembre 2026**



KEYFORM
& SOLUTIONS

MODALITÉS DE FORMATION

En Alternance

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

COÛT DE FORMATION

Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise
Aucun reste à charge pour l'entreprise ou l'alternant

POURSUITE D'ÉTUDES

BAC+5 Management commercial et business development

BAC+5 Business development et management de business unit

ÉQUIVALENCE

| Bachelor responsable de développement commercial

ACCESSIBILITÉ

| **Formation accessible** aux personnes en situation de **handicap**

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Retrouvez tous nos indicateurs de résultats sur notre site internet : key-form.fr ou sur le site inserjeunes.education.gouv.fr



FRANCE
compétences
CERTIFICATION

LE PROGRAMME

1. COORDONNER ET AMÉLIORER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND (EM)

- ✓ Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'EM
- ✓ Piloter l'offre commerciale de l'EM
- ✓ Bâtir et développer l'expérience client

2. CONTRIBUER AUX ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE L'ENSEIGNE ET OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DE L'EM

- ✓ Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- ✓ Établir et présenter les prévisionnels de l'EM
- ✓ Analyser les performances de l'EM et définir les actions correctives

3. MANAGER LES SALARIÉS DE L'EM

- ✓ Piloter le processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'EM
- ✓ Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'EM
- ✓ Manager l'activité quotidienne de l'EM et favoriser la cohésion des équipes
- ✓ Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'EM

4. MODULES TRANSVERSAUX

- ✓ Maîtriser les outils collaboratifs Teams, OneDrive, OneNote...
- ✓ Élaborer des documents professionnels Word, Excel, PowerPoint, Canva.
- ✓ Prendre la parole en public
- ✓ Gérer son stress & prendre confiance en soi
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser l'activité commerciale

LE SYSTÈME D'ÉVALUATION

MODALITÉS D'ÉVALUATION

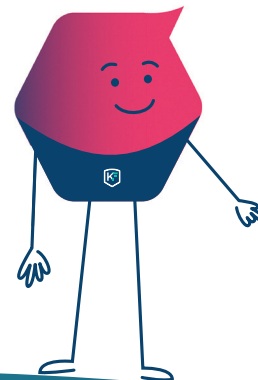
Rédaction d'un **dossier professionnel**
Rédaction et présentation d'un **dossier technique**
Mises en situation professionnelle
Entretiens : Technique & Final

VALIDATION DE COMPÉTENCES

Obtention du titre professionnel « **Responsable d'établissement marchand** » niv. 6 (Bachelor)
Possibilité de validation partielle d'un ou plusieurs blocs de compétences

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mises en situation
Questionnaires interactifs
Ludo-pédagogie
Plateforme **e-learning**
Business Game



LES KFS +

- ⊕ Des **méthodes pédagogiques** variées et innovantes
- ⊕ Des **formateurs terrain, experts** du commerce et de la vente
- ⊕ Un **accompagnement** personnalisé
- ⊕ Un **suivi** tout au long de l'année
- ⊕ Des **projets concrets et pratiques**