

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PLAN DE FORMATION 2026-2027

| Modules | Heures |
|---|------------|
| BLOC 1 - Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal | 119 |
| M1.1 - Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle | 21 |
| M1.2 - Analyser son portefeuille clients et segmenter | 21 |
| M1.3 - Définir les axes marketing et opportunités commerciales | 21 |
| M1.4 - Construire le plan de développement et les outils de pilotage | 21 |
| Word / Excel | 7 |
| M1.5 - Présenter et négocier le plan de développement auprès de la Direction | 14 |
| Dossier / Mise en situation | 14 |
| BLOC 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale | 105 |
| M2.1 - Identifier les marchés et les cibles prioritaires | 14 |
| M2.2 - Elaborer un plan de prospection omnicanale | 21 |
| M2.3 - Créer du contenu et des outils de prospection | 28 |
| M2.4 - Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection | 28 |
| Dossier / Mise en situation | 14 |
| BLOC 3 - Construire et négocier une offre commerciale | 154 |
| M3.1 - Réaliser le diagnostic du besoin client | 28 |
| M3.2 - Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale | 28 |
| M3.3 - Préparer et conduire un entretien de négociation | 56 |
| Contrat de vente | 7 |
| M3.4 - Suivre et développer la relation client | 21 |
| Dossier / Mise en situation | 14 |
| BLOC 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet | 98 |
| M4.1 - Organiser et conduire un projet commercial | 35 |
| M4.2 - Coordonner l'équipe projet | 28 |
| M4.3 - Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale | 21 |
| Dossier / Mise en situation | 14 |
| Méthodologie Dossier | 14 |
| Dynamique de groupe | 7 |
| TOTAL FORMATION | 497 |