

BACHELOR

NIVEAU 6

# BUSINESS DEVELOPER

Titre RNCP 36395 : Responsable de Développement Commercial  
délivré par CCI France, réseau Negoventis

CAMPUS DE BORDEAUX



## GOÛT DU CHALLENGE ET DE LA NÉGOCIATION

Sa mission principale est d'établir la stratégie commerciale de l'entreprise pour aider l'entreprise à croître et développer son activité (nouveaux clients, partenariats, produits, services, projets...) et à augmenter son chiffre d'affaires.

Il a un rôle central car il est garant du développement de l'entreprise en détectant de nouvelles opportunités et leviers de croissance.

## MÉTIERS VISÉS

- Manager de clientèle
- Développeur(se) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable grands comptes

## PRÉREQUIS

- Niveau 5 validé ou 3 années d'expérience professionnelle
- Demandeurs d'emploi / salariés / étudiants / particuliers / reconversion professionnelle

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[campusdulac.com](https://campusdulac.com)



LES INSTITUTIONS DE FORMATION SONT GARANTIES PAR LE COMITÉ NATIONAL DE L'APPRENTISSAGE  
ACTES DE FORMATION - ACTES D'USE - APPRENTISSAGE



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Devenir le Business Developer capable de mener le développement commercial d'une gamme et d'un portefeuille clients
- Maîtriser le social selling et la veille pour connaître son marché, repérer les tendances et détecter les opportunités de développement
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être adaptés à la négociation et à la relation client
- Savoir aligner les politiques commerciales avec le marketing et la stratégie d'entreprise
- Se préparer au management commercial et à l'innovation en mode agile

## MODALITÉS :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Accessible en blocs de compétences et en VAE

## LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale
- Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- Examens blancs/entraînements pour préparer à l'examen final
- Mobilité post apprentissage

## RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

96.43% TAUX DE RÉUSSITE

\* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

# PROGRAMME

## BLOC 1 :

### ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils 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

## BLOC 2 :

### ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE 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

## BLOC 3 :

### 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

## BLOC 4 :

### 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

## EXAMENS

## JOURNÉE D'INTÉGRATION

## COORDINATION

## AUTRES

(journées professionnelles, évènements, préparation à la soutenance finale...)