

# Responsable de Développement Commercial (Formation présentiel)

595.00 h / 85.00 jour(s)

0.00 € TTC en Inter  
(Intra et groupe sur demande)

## Objectif(s)

- Réaliser des études de marché
- Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- Piloter un plan d'action marketing et commercial
- Manager et développer une équipe commerciale/marketing opérationnelle



## Programme

- Analyse de marché (UF1)
  - La veille commerciale, réglementaire et juridique
  - Exploitation de la digitalisation
  - Stratégie marketing : outils et diagnostic
  - Segmentation du marché et modélisation des personnes
- Stratégie marketing et commerciale (UF2)
  - Développement de la stratégie marketing mix marketing
  - Plan marketing
  - Relation et expérience Client
- Marketing digital (UF3)
  - Les enjeux du marketing digital
  - Construire un plan marketing digital
  - Social média
  - Marketing d'influence
  - Stratégies marketing digital : inbound marketing et content marketing
- Marketing mobile : enjeux du cross/omni canal (UF4)
  - Marketing mobile : sécuriser parcours client
  - Web to store
- Négociation commerciale (UF5)
  - Négociation
  - Gestion de portefeuille
  - CRM
- Pilotage et performance (UF6)
  - Fondamentaux du pilotage
  - Pilotage commercial
  - Pilotage des actions
  - Performance online
- Management (UF7)
  - Management d'équipe
- Blocs complémentaires
  - Efficacité professionnelle
  - Management et entreprenariat
  - Bureautique



## Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solutions se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Business Game - étude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports



## Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence
- Contrôle de connaissances écrit et oral
- Mises en situation

## Profil Apprenant(s)

- Tout public

## Pré-requis

- Titre ou Diplôme de niveau 5 (BAC/BAC Pro) en Commerce ou Vente
- Avoir suivi un enseignement supérieur de niveau IV
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur
- Sélection sur dossier, entretien individuel, parcours individualisés

## Demande d'informations

02 30 96 68 40  
formation@key-form.fr

## Accessibilité

Conforme - Organisme ERP5  
Les personnes en situation de handicap bénéficiant d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

## Dates et délais d'accès

La durée estimée entre la demande et l'entrée en formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier des prises en charge, délai de rétractation pour les particuliers.  
Formations CPF : délai de 11 jours ouvrés

## Lieu de formation

*Inter :*  
KEY FORM & Solutions  
7 rue de Vezin  
35000 Rennes  
*Intra :*  
France métropolitaine

## Indicateurs de qualité

Retrouvez l'ensemble des indicateurs sur le site Inserjeun.

- Evaluation des soft skills

