

FORME DES PROFESSIONNELS CAPABLES DE DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE, DE PILOTER LA RELATION CLIENT ET DE METTRE EN ŒUVRE DES STRATÉGIES DE VENTE EFFICACES



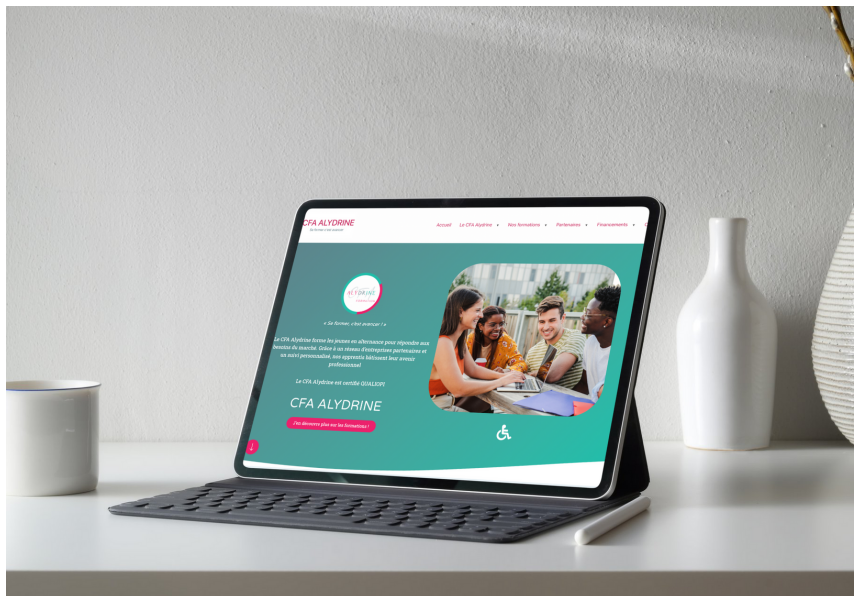
PRÉREQUIS

- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 ou expérience professionnelle équivalente
- Connaissances de base bureautique, avoir une expérience dans le domaine commercial (6 mois minimum)



DÉBOUCHÉS

- Responsable de développement commercial
- Responsable commercial
- Ingénieur.e commercial.e
- Responsable technico-commercial
- Sales manager
- Chargé.e d'ingénieur d'affaires
- Consultant.e



OBJECTIFS ATTENDUS

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales | Développer la stratégie de croissance de l'entreprise | Manager une équipe commerciale



Rythme de formation :

- 1 semaine en formation
- 3 semaines en entreprise sur 12 mois



CONTACTEZ-NOUS !

☎ 09 88 30 88 26 / 06 65 29 46 34
✉ recrutement@alydrine-formation.com
📍 279 rue Charles de Gaulle, 78410 Flins-sur-Seine



Nos formations sont accessibles en alternance (sans frais pour l'apprenant) ou au tarif de 7 500 € par an lorsqu'elles sont financées par le CPF.

TITRE CERTIFIÉ RNCP 37849- NIVEAU 6
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
CODE NSF 312
FORMACODES 34026 ET 34582
MISE À JOUR : 16/07/2025



PROGRAMME

- Développement du plan d'actions commerciales de l'entreprise
- Déploiement des composantes de la politique commerciale de l'entreprise
- Pilotage de l'activité de l'équipe commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations à la fin de chaque module (études de cas, quiz, cas pratiques)
- Évaluations à chaque fin de bloc de compétences en lien avec le référentiel de certification
- Évaluation certificative en fin de formation

POURQUOI CHOISIR LE CFA ALYDRINE ?

- Un accompagnement personnalisé tout au long du parcours
- Une pédagogie innovante centrée sur la réussite
- Des formations accessibles, modernes et professionnalisantes
- Un CFA à taille humaine, à l'écoute de ses apprenants
- Un environnement inclusif et adapté à tous les profils

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie multimodale (présentiel + e-learning)
- Classe inversée : l'apprenant est acteur de sa formation
- Accompagnement individualisé jusqu'à l'examen

MODALITÉS D'ADMISSIONS

- Test de positionnement
- Dossier de candidature
- Entretien individuel

DÉLAIS D'ACCÈS :

INSCRIPTION POSSIBLE TOUTE L'ANNÉE

FORMULAIRE EN LIGNE :

DATES D'ENTRÉE

RENTREES : SEPTEMBRE 2025 – 2026 – 2027



LIEN VERS LE RÉFÉRENTIEL
DE FORMATION

LIEN VERS LA FICHE
FRANCE COMPÉTENCES



ACCESSIBILITÉ

- Formations accessibles aux personnes en situation de handicap
- Salle de formation au rez-de-chaussée adaptée à la mobilité réduite
- Plateforme e-learning pour un apprentissage flexible

