COMMERCIAL - VENTES

Métier de développeur commercial : prospecter, qualifier et transformer

Le développeur commercial ouvre des marchés plutôt qu'il ne gère un portefeuille acquis. La difficulté tient à l'arbitrage permanent entre le temps de prospection, le suivi des affaires en cours et les sollicitations internes. Sans cadre la prospection passe toujours après. Ce format court de 5 heures 15 à distance pose le périmètre du métier : cibles à ouvrir, rythme de prospection, qualification des affaires et indicateurs de suivi. Il sert de point d'entrée à un parcours plus long et permet à chacun de situer ses points d'appui et ses manques.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,75 jour — 5,25 h	**À distance**	**À partir de 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Développeurs commerciaux en prise de fonction commerciaux souhaitant évoluer vers le développement et dirigeants de petites structures assurant eux-mêmes la conquête.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Situer la mission de développeur commercial par rapport aux autres fonctions commerciales
- Définir ses cibles prioritaires et son rythme de prospection
- Qualifier une affaire naissante selon des critères explicites
- Organiser sa semaine pour protéger le temps consacré à la conquête
- Choisir les indicateurs qui rendent compte de l'activité de développement

03 Programme détaillé

M1 Cadrer la mission

- Ouvrir plutôt que gérer
- Différences entre conquête de nouveaux comptes et gestion de portefeuille
- Attentes de l'entreprise sur les premiers mois de la fonction
- Interfaces avec le marketing l'avant-vente et l'administration des ventes
- Points de tension habituels et façon de les traiter
- À retenir : Le développeur commercial est jugé sur des comptes ouverts et pas seulement sur du chiffre signé.

M2 Construire son plan de conquête

- Cibles rythme et messages
- Choix des segments à ouvrir en priorité
- Volume d'activité nécessaire pour alimenter le cycle de vente
- Canaux de prise de contact et enchaînement des relances
- Critères de qualification des affaires naissantes
- Atelier : Chaque participant définit ses trois segments prioritaires et le rythme de contacts associé.

M3 Tenir la fonction dans la durée

- Organisation et indicateurs
- Répartition hebdomadaire entre prospection suivi et tâches internes
- Indicateurs d'activité à distinguer des indicateurs de résultat
- Préparation des points avec sa hiérarchie
- Compétences à développer pour la suite du parcours
- Cas pratique : Le groupe corrige un agenda type où la prospection a disparu au profit des urgences internes.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr