



RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

467 HEURES DE FORMATION SUR 1 AN (12 MOIS)

Diplôme de niveau II (Bac + 3) reconnu par l'État
et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles
En alternance

20% en Centre de Formation - 80% en Entreprise

➤ OBJECTIF DE LA FORMATION

Animée par une équipe de professionnels, la formation s'articule autour de 4 objectifs : contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise, négocier des ventes, manager le développement commercial de son activité, manager son équipe commerciale.

Postes pouvant être occupés : responsable commercial, manager de la clientèle, développeur commercial, chargé d'affaires, technico-commercial, responsable grands comptes, responsable de centre de profit.

➤ OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Être capable de :

- Développer et gérer un portefeuille clients en toute autonomie
- Conduire des situations de négociation complexes
- Piloter des projets de développement

➤ MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Entretien individuel de motivation et de positionnement

➤ VALIDATION DE LA FORMATION

En fonction des résultats aux évaluations et examens, et pour les personnes ayant suivi le programme dans sa globalité CCI France délivrera un diplôme de niveau II Responsable Développement Commercial, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



> PROGRAMME

■ BLOC A : CONTRIBUER À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Assurer une veille stratégique du marché / Intégrer l'utilisation des bases de données marketing dans l'élaboration de la stratégie commerciale / Concevoir des offres commerciales innovantes / Élaborer un Plan d'Actions Commerciales

■ BLOC B : NÉGOCIER DES VENTES

Définir une stratégie de prospection / Évaluer le risque client / Maîtriser la complexité des différents processus d'achat / Connaître la psychologie de l'acheteur et les techniques comportementales / Préparer et conduire une négociation complexe / Se familiariser avec d'autres codes culturels / Conduire une négociation en langue étrangère / Fidéliser et développer durablement la clientèle

■ BLOC C : MANAGER LE DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

Gérer financièrement un centre de profit / Conduire des projets de développement / Développer son activité par la mise en place d'actions promotionnelles et événementielles adaptées / Mener en langue étrangère un projet inscrit dans un contexte international / Utiliser les techniques d'information et de communication

■ BLOC D : ENCADRER ET ANIMER UNE ÉQUIPE

Gérer le personnel et les compétences / Intégrer les concepts de développement durable et de qualité dans son management / Manager, optimiser les performances individuelles et collectives / Développer son leadership et son

> PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ-REQUIS

Toute personne répondant au profil :

- Soit être titulaire d'un BAC + 2 validé ou d'une certification de niveau III
- Soit justifier d'un niveau BAC + 2 dans le domaine du commerce, couplé d'une expérience professionnelle minimale de 2 ans (hors préparation d'une certification en alternance)
- Soit justifier d'un BAC ou d'une autre certification de niveau IV, couplé d'une expérience obligatoire de 3 ans en commerce/distribution (hors préparation d'une certification en alternance)
- Avoir signé un contrat de professionnalisation

> MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Intervenants professionnels issus de services commerciaux et managers de la vente
- Salles informatiques, centre de ressources et d'information
- Alternance de cours théoriques et pratiques
- Bilans pédagogiques

> RYTHME DE L'ALTERNANCE

Quatorze semaines complètes de formation en centre réparties dans l'année (excepté l'été en totalité en entreprise).

> COÛT ET FINANCEMENT

COÛT DE LA FORMATION : Nous consulter

Prises en charge possibles :

- Alternance en contrat de professionnalisation : le coût de la formation est pris en charge par l'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) dont dépend l'entreprise.

Salariés d'entreprise

- Congé individuel de formation
- Période de professionnalisation

- Candidat libre : Nous consulter