

Bachelor Responsable de Développement Commercial

Réseau Negoventis Bachelor RDC

Objectif de formation

Le Responsable développement commercial est un professionnel qualifié et opérationnel, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de son centre de profit, ce collaborateur exploite les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser son portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, le manager du développement commercial construit sa réussite sur de véritables capacités comportementales.

Programme

COMPÉTENCES

Bloc 1 – ELABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT 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
Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 – ELABORATION ET MISE EN OEUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

Identifier les marchés et les cibles à prospector
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 NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

Diagnostiquer les besoins du client
Construire et chiffrer une offre adaptée / Argumenter son offre commerciale
Elaborer une stratégie de négociation
Conduire une négociation commerciale
Contractualiser la vente / Evaluer le processus de négociation

Bloc 4 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET

Travailler en mode projet
Organiser et mobiliser une équipe projet
Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
Evaluer la performance des actions commerciales

ENSEIGNEMENTS

Anglais professionnel (selon le site de formation)

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 483 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



Les points forts de la formation

- Le cycle Responsable développement commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI.
- Accompagnement à la recherche d'entreprise (ateliers / coaching). Mise en relation avec les entreprises.
- Formation sur 12 mois avec un rythme d'alternance d'une semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise.
- Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences (selon les besoins du candidat).

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou attester de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Elaborer le plan opérationnel de développement omnicanal / Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale / Construire et négocier une offre commerciale / Manager l'activité commerciale en mode projet

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Contrôle continu, rapport de missions en entreprise et soutenance finale devant un jury de professionnel, note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences.

Modalités pédagogiques

Formation alliant des théoriques et des sessions de pratiques professionnelles en présentiel.

Perspectives métiers

Conseiller commercial en assurance, Chargé de clientèle en assurance, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Cadre technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur technico-commercial en informatique, Responsable technico-commercial, Technico-commercial, Responsable commercial, Responsable commerce international, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable du développement commercial, Responsable e-commerce

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 01/09/2023

Intitulé : Responsable de développement commercial

Code RNCP : 36395

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



DIQUELOU Anne

anne.diquelou@morbihan.cci.fr

CCI formation 56 Vannes - N° d'activité 5356P001456

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

Les sessions



Vannes

- Du 23 octobre 2023 au 05 septembre 2024