



Une formation



RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Diplôme de niveau 6 (BAC+3) inscrit au RNCP
(Code 29535)



Objectifs de la formation :

Former des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, autant capables de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants.

Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets.

Ils contribuent également à l'élaboration de la stratégie commerciale de leur structure.

Le parcours de formation permet d'acquérir ou d'approfondir les compétences acquises dans les domaines du développement des ventes, de l'analyse des marchés, de la mise en œuvre de plans d'actions marketing et commerciaux ainsi que du management des organisations (management des hommes, gestion budgétaire ...).

Vous êtes :

Cible/profil : Salarié, étudiant, demandeur d'emploi

Formation éligible au CPF (Code 249368)

Prérequis : Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 validé (Bac+2), et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales, et satisfaire aux épreuves de sélection du centre de formation



Programme de la formation :

GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (133 heures)

Conduire un projet

Assurer une veille du marché

Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs

Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale

Elaborer un plan d'actions commerciales

Elaborer un budget prévisionnel

Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale

Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE (203 heures)

Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels

Définir une stratégie et un plan de prospection

Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse

Construire un entretien de découverte

Réaliser un diagnostic client
 Construire une offre technique et commerciale
 Evaluer l'impact financier de la solution proposée
 Construire l'argumentaire de vente
 Préparer différents scénarii de négociation
 Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
 .Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
 .Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET (91 heures)

.Maîtriser les outils de gestion de projet
 .Organiser le planning projet
 .Organiser et mettre en place une équipe projet
 .Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
 .Animer une réunion dans le cadre d'un projet
 .Evaluer et analyser les résultats d'un projet

Evaluation des compétences acquises : 28 heures

<p>Modalité de mise en œuvre/Spécificités</p> <p>Alternance de théorie et de cas pratiques animés par des professionnels de l'entreprise.</p>	<p>DUREE</p> <p>Rythme et séquençement : Alternance</p> <p>Durée totale du programme en heures : 455</p> <p>Durée totale du programme en jours : 65</p> <p>Date de début de la prestation : 21/09/2020</p> <p>Date de fin de la prestation : 19/07/2021</p>	<p>Financement :</p> <p>Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage, CPF de transition, CPF monétisé, plan de développement des compétences financement public, stage alterné, financement personnel.</p>
<p>Les + de la formation :</p> <p>Développer les compétences des personnes déjà salariées au sein de l'entreprise ou nouvellement recrutées. Obtenir un diplôme de niveau Bac +3 reconnu par l'Etat et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.</p>		<p>Les métiers possibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Développeur commercial ▪ Chef de secteur ▪ Responsable des ventes ▪ Responsable grands comptes ▪ Chargé d'affaires ▪ Responsable commercial ▪ Manager de clientèle ▪ Responsable de centre de profit

<p>Capacité</p> <p>Effectifs maxi : 15</p>	<p>Lieu</p> <p>CCI Formation - Le Campus – 17 Bd du Vialenc 15000 AURILLAC</p>
---	---

	<p>Contacts</p> <p>Edith HILAIRE</p> <p>Tél. : 04 71 45 48 76</p> <p>Mail : ehilaire@cantal.cci.fr</p>
---	---