

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

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



Programme de la formation :

GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (133 heures)

- . Conduire un projet (14h00)
- . Assurer une veille du marché (7h00)
- . Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs (14h00)
- . Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale (21h00)
- . Elaborer un plan d'actions commerciales (28h00)
- . Elaborer un budget prévisionnel (21h00)
- . Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale (14h00)
- . Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise (14h00)

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

- . Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels (7h00)
- . Définir une stratégie et un plan de prospection (14h00)
- . Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse (14h00)
- . Construire un entretien de découverte (28h00)

- . Réaliser un diagnostic client (14h00)
- . Construire une offre technique et commerciale (21h00)
- . Evaluer l'impact financier de la solution proposée (21h00)
- . Construire l'argumentaire de vente (14h00)
- . Préparer différents scénarii de négociation (14h00)
- . Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation (14h00)
- . Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections (35h00)
- . Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur (7h00)

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET (91 heures)

- . Maîtriser les outils de gestion de projet (28h00)
- . Organiser et mettre en place une équipe projet (14h00)
- . Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal (28h00)
- . Animer une réunion dans le cadre d'un projet (14h00)
- . Evaluer et analyser les résultats d'un projet (7h00)

Evaluation des compétences acquises : 28 heures

Capacité

Effectif mini/maxi : 10 / 15

Lieu

CCI Formation - Le Campus – 17 Bd du Vialenc
15000 AURILLAC