

Centre de formation



1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES



Une formation

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Diplôme de niveau 6 (BAC+3) inscrit au RNCP 36395



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 devront être capables d'exploiter les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets.

Ils contribueront 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 :

BLOC1 : ELABORER UN PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL (119 heures)

- . M1 – Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances (14h00)
- . M2 - Analyser les profils et comportements des clients (14h00)
- . M3 – Définir des actions marketing et commerciales innovantes (21h00)
- . M4 – Elaborer un plan d'action commercial omnicanal (42h00)
- . M5 – Rédiger un plan d'action commercial argumenté (28h00)

BLOC2 : ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE (84 heures)

- . M1 – Identifier les marchés et les cibles à prospector (21h00)
- . M2 – Construire le plan de prospection omnicanale (14h00)
- . M3 – Préparer les actions de prospection (14h00)
- . M4 – Conduire des entretiens de prospection (28h00)
- . M5 – Analyser les résultats de prospection (7h00)

BLOC3 : CONSTRUIRE ET NEGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE (133 heures)

- M1 – Diagnostiquer les besoins du client (14h00)
- M2 – Construire et chiffrer une offre adaptée (28h00)
- M3 – Argumenter son offre commerciale (21h00)
- M4 – Elaborer une stratégie de négociation (21h00)
- M5 – Conduire une négociation commerciale (35h00)
- M6 – Contractualiser la vente (7h00)
- M7 – Evaluer le processus de négociation (7h00)

BLOC4 : MANAGER L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET (84 heures)

- M1 – Travailler en mode projet (21h00)
- M2 - Organiser et mobiliser une équipe projet (14h00)
- M3 – Coordonner et animer l'équipe du projet commercial (35h00)
- M4 – Evaluer la performance des actions commerciales (14h00)

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 : 448</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 par des méthodes pédagogiques en prise directe avec le monde de l'entreprise.</p> <p>Taux de réussite : 87%</p> <p>Taux d'insertion à 3 mois : 88%</p> <p>Taux de satisfaction : 80%</p>	<p>Durée totale du programme en jours : 64</p> <p>Date de début de la prestation : 26/09/2022</p> <p>Date de fin de prestation : 10/07/2023</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>Effectif mini/maxi : 10 / 20</p>	<p>Lieu</p> <p>CCI Formation - Le Campus – 17 Bd du Vialenc 15000 AURILLAC Contact : Edith HILAIRE – Tél. : 06 75 49 71 32 Mail : ehilaire@cantal.cci.fr</p>
--	---

- Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Moyens pédagogiques : documentation pédagogique, supports de cours, plateforme LMS...

Moyens techniques : Salles de cours équipées du Wifi, tableau blanc, vidéoprojecteur, paperboard, salle multimédia

Moyens d'encadrement : 6 formateurs, tous professionnels de l'entreprise, dotés de compétences dans les domaines du marketing, du commercial, du management, de la comptabilité/gestion.

Moyens de suivi de l'exécution : Feuilles d'émergence signées par les stagiaires et le formateur par demi-journée.

Déroulé de la certification : La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 (150 points) sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 3 blocs A, B, C (note éliminatoire).
⇒ Validation totale de la certification

Dans l'hypothèse où le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10 mais une note inférieure à 8/20 (note éliminatoire) dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20 ⇒ Validation partielle de la certification, avec remise de certificat(s) de bloc de compétences.

Dans l'hypothèse où le candidat n'obtient pas 10 de moyenne générale, il n'obtient donc pas la certification totale, mais il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20 ⇒ Validation partielle de la certification, avec remise de certificat(s) de bloc de compétences.

Les candidats salariés peuvent, dans le cadre de la validation d'un bloc de compétences, substituer les épreuves de blocs par un portefeuille de preuves à présenter à un jury, 3 à 6 mois après le parcours formatif, dans la mesure où le contexte de l'entreprise du candidat est favorable à ce type de démarche.

Débouchés à l'issue de la formation : Les certifications inscrites au RNCP ont pour vocation l'insertion professionnelle. Toutefois, si le candidat souhaite poursuivre ses études, il en a naturellement la possibilité. Cette certification est reconnue par la plupart des écoles de commerce et des universités, sous réserve de réussir aux concours et/ou de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Equivalences et passerelles à l'issue de la formation : Certification de niveau 6 européen.