VENTE COMMERCE DISTRIBUTION

POLE FORMATION - ALTERNANCE

Responsable de Développement Commercial

Réseau Négoventis

VOTRE FUTUR METIER

- Manager de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Responsable grands comptes

Type d'entreprise

Toute forme d'organisation commerciale, artisanale, industrielle, associative.. proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commercial.

Missions en entreprise

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet

La formation

Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier. La formation est validée par des contrôles continus et examens (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas). Des modules de E-Formation, des actions en situation de travail sont intégrés dans le parcours

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

Titulaire d'un diplôme BAC+2 minimum (BTS, DUT, L2…) dans tous les secteurs d'activité et extrêmement motivée par les métiers de la vente

Validation

Diplôme « Responsable de Développement Commercial » de niveau II inscrit au RNCP – Réseau NEGOVENTIS (BAC+3)

Durée

490 heures sur 1 année
Démarrage des cours en octobre

Déroulement de la formation

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de Professionnalisation
- Pro A

Modalités d'inscription :

Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV

Inscription en ligne :

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis lien espace candidature

Lieu et contacts
Pôle Formation Nord
– 0262 48 35 05
cfanord@reunion.cci.frr

CONTENU DE LA FORMATION

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

POINTS FORTS :

Formation en alternance permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise
La polyvalence développée chez le candidat présente de vrais atouts pour l'employeur
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF

Ce projet est cofinancé par le Fonds Social Européen dans le cadre du Programme Opérationnel de la Réunion « Investissement pour la croissance et l'emploi » - 2014-2020