

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

VOTRE FUTUR METIER :

- Chef de produit
- Chef des ventes
- Directeur commercial
- Responsable de développement commercial
- Responsable de réseau distribution
- Responsable « grands comptes »

Types de structures concernées :

- Entreprises privées

Objectifs : aptitudes et compétences visées

Aptitudes :

- Écoute et communication
- Esprit de synthèse et qualités organisationnelles
- Aptitudes relationnelles et au travail en équipe
- Motivation et réactivité

Compétences :

Le métier de Manager du développement commercial s'articule autour de 4 blocs de compétences:

1. Elaborer la stratégie de l'activité
2. Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients «grands comptes»
3. Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes
4. Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

Méthodes mobilisées, modalités

d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Formation alternant périodes en entreprise et périodes en centre de formation.

- Cours en face à face
- Jeux de rôles
- Etudes de cas

Modalités d'évaluation : Chacun des blocs d'activité est évalué par une série de mises en situation permettant de valider le niveau de compétence acquis, tel que défini par le cadre de la certification.

Différentes typologies d'évaluation sont organisées :

- Mises en situation professionnelles écrites et/ou orales
- Etudes de cas
- Mission d'expertise professionnelle
- Evaluation en milieu professionnel
- Dossier entrepreneurial

Poursuite d'études :

L'objectif premier est l'insertion professionnelle.

Accessibilité aux personnes porteuses de

Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique individualisé sur étude avec le référent handicap

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé :

Public éligible au contrat d'apprentissage, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise

Prérequis et admission :

Être titulaire d'un bac+3 minimum (180 ECTS) ou d'un titre homologué de niveau 6

- Ou possibilité de dossier de V3P (Validation des acquis Pédagogiques, Professionnels et Personnels) pour les candidats non titulaires du bac+3

Validation de la formation :

Titre Manager du développement commercial – niveau 7 enregistré au RNCP

Certificateur : IPAC

Certification partielle possible, via une validation par blocs de compétences

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier

L'organisme certificateur est l'IPAC

Accompagnement personnalisé possible sur devis

Durée et rythme d'apprentissage :

Durée du contrat : 2 ans

Temps en entreprise : 3 à 4 jours / semaine en moyenne

Temps en centre : 980 heures

Modalités et délai d'accès :

Modalités : Étude du dossier de candidature, entretien de motivation et tests de sélection

Date de démarrage : selon le calendrier disponible sur demande

Délai d'accès : selon validation du financeur

Inscription en ligne :

portailpedagogique@reunion.cci.fr,
espace candidature



Tarifs :

Apprentissage : Formation gratuite pour l'apprenant (apprentissage et/ou professionnalisation), rémunération selon la réglementation en vigueur

Formation continue & Professionnalisation : Nous contacter

LIEUX ET CONTACTS :

Pôle Formation Nord
12 rue Gabriel de Kerueguen
97495 Sainte-Clotilde Cedex
0262 48 35 35

cfanord@reunion.cci.fr

Pôle Formation Sud
15 Route de la Balance
97410 Saint-Pierre
0262 96 96 96 – 0262 96 96 54

cfasud@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : www.reunion.cci.fr

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

LISTE MATIERES ANNEE 1	LISTE MATIERES ANNEE 2
Elaborer la stratégie de l'activité	
Analyse stratégique	Conduite de projet entrepreneurial
Intelligence économique	Développement et management de l'innovation
Les aspects financiers du modèle économique	Les aspects financiers du modèle économique
Marketing international	Etude de marché
Business Game	Challenge start'up
EDC Strat/fin	Stratégie (Développement stratégique des affaires/Mgt & Dvlpt strat)
	Supply chain
Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « grands comptes »	
Stratégie digitale	Développement et management des réseaux de distribution
Achats	E-business
	Expertise commerciale et négociation (en anglais)
	Gestion des appels d'offre
	Gestion grands comptes
	Web-marketing
	Jeu de rôle de négo
	EDC cas commercialisation
Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes	
Culture d'entreprise et management interculturel	Management d'équipe commerciale (Mngt commercial et management d'équipe) + Mgt performance
Management des ressources humaines	EDC gestion d'équipe commerciale (projet réel worshop)
Pilotage du changement	
Processus de management de projet	
Techniques de communication (outils à distance+prise de parole)	
Oral changement	
Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale	
Pilotage budgétaire et contrôle de gestion commercial	Gestion et pilotage d'activité commerciale
	Pilotage de la performance (inclus tableaux bord cial & mktg)
	Mise en œuvre professionnelle
	Mémoire d'expertise
Management transverse	
Géopolitique et économie internationale	Anglais
Anglais	Développer son potentiel managérial
Développer son potentiel managérial	RSE (pacte)
Outils du manager & transition numérique	Activité pédago (rentrée, présentation guides & attendus péda, teambuilding...)
Activité pédago (rentrée, présentation guides & attendus péda, teambuilding...)	

POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.

Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.

Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.