

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 :

Permettre au Manager du développement commercial de se positionner en tant que décideur des choix stratégiques de l'entreprise en matière de développement commercial. Il lui confère la capacité à se mobiliser sur des opérations d'analyse et de raisonnement complexes (décryptage des situations, négociations et construction d'accords), dans le cadre du déploiement opérationnel de la stratégie commerciale adoptée.

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 : Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier. Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mises en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques

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, passerelles (Cf. RNCP) :

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 :

Être titulaire d'un bac+3 minimum ou d'une certification 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 :

Diplôme Manager du développement commercial – niveau 7 Code RNCP en cours de renouvellement

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 via notre partenaire IPAC

Durée et rythme d'alternance :

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 :** accès à la formation après validation des prérequis ou/et les autorisations du financeur, selon les conditions générales de vente

Examen du dossier de candidature, positionnement à l'entrée et entretien de motivation

- **Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande ;

- **Délai d'accès :** variable selon le délai d'acceptation du financeur concerné, les planifications pédagogiques

- **Inscription en ligne :**

portailpedagogique.reunion.cci.fr

Puis lien espace candidature



Tarifs :

Apprentissage et Professionnalisation: Formation gratuite pour

l'apprenant, rémunération selon la réglementation en vigueur

Autre dispositif et employeurs: Nous contacter

Lieux et contacts : Filière tertiaire

Pôle Formation Nord – 12 rue Gabriel de Kerveguen 97490

Sainte Clotilde -- 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05

cfanord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD – 15 route de la balance –

97 410 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

RNCP en cours de renouvellement –sous réserve

Année 1

Année 2

BLOC 1 : Elaborer la stratégie de l'activité

Analyse stratégique
Intelligence économique
Les aspects financiers du modèle économique (compréhension financière, diag fi)
Marketing international

Business Game

EDC TRANSVERSE-Partie Stratégie

EDC TRANSVERSE-Partie Finance

Conduite de projet entrepreneurial
Développement et management de l'innovation
Les aspects financiers du modèle économique (ingénierie du financement, Business Plan)
Etude de marché
Stratégie (Développement stratégique des affaires/Mgt & Dvlpt strat)
Supply chain

BLOC 2 : Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « grands comptes »

Stratégie digitale
Achats

Développement et management des réseaux de distribution
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

BLOC 3 : Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes

Culture d'entreprise et management interculturel
Management des ressources humaines
Pilotage du changement
processus de management de projet
Techniques de communication (outils à distance+prise de parole)
Oral changement

Management d'équipe commerciale (Mngt commercial et management d'équipe) + Mgt performance
EDC gestion d'équipe commerciale

BLOC 4 : Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

Pilotage budgétaire et contrôle de gestion commerciale

Gestion et pilotage d'activité commerciale
Pilotage de la performance

MANAGEMENT TRANSVERSE

Géopolitique et économie internationale
Anglais
Développer son potentiel managerial
Outils du manager & transition numérique
Activités pédagogiques diverses

RSE Pacte
Anglais
Développer son potentiel managerial
Activités pédagogiques diverses

MISE EN ŒUVRE PROFESSIONNELLE

Mission d'expertise

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 et plus de 80 % de réussite aux examens chaque année.