



Responsable Développement Commercial

Réseau Négoventis

VOTRE FUTUR METIER :

- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial
- Responsable de la relation client

Types de structures concernées :

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 commerciale.

Objectifs : aptitudes et compétences visées

Le (la) responsable de développement commercial est un(e) professionnel(elle) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(elle). Au quotidien, il (elle) :

- Pilote les actions commerciales d'une équipe,
- Mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il (elle) manage le développement commercial de son activité.

Il (elle) participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux

À l'issue de la formation, le (la) candidat est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe

La formation s'articule autour de 4 blocs de compétences :

- Bloc 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial
- Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale
- Bloc 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale
- Bloc 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet

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, mise en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

Modalités d'évaluation : La formation est validée par des contrôles continus et examens mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas. Les candidats doivent présenter des dossiers professionnels construits sur la base d'activités menées en entreprise

Poursuite d'études :

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation. La poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac +5 (niv 1)

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

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

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé :

Public éligible au contrat d'alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise.

Prérequis :

Justifier d'un diplôme de Niveau 5 validé (Bac+2).

Ou Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Et Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Validation de la formation :

Diplôme reconnu par l'Etat de niveau 6 (Responsable Développement Commercial - Bac+3) délivré par CCI France – Réseau Négoventis et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles – RNCP 36395

Validation par blocs de compétences, certification partielle possible.

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier – L'organisme certificateur est CCI France - Accompagnement personnalisé possible sur devis

Durée et rythme d'alternance

Durée du contrat : 13 mois

Temps en entreprise : 3 à 4 jours/semaine

Temps en Centre : 502 heures (2 jours par semaine)

Modalités d'accès :

Modalités : Etude du dossier de candidature / Entretien de motivation

Date de démarrage : selon le calendrier disponible sur demande

Délai d'accès : selon validation du financeur

Inscription en ligne

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis lien espace candidature



Tarifs

Apprentissage et professionnalisation : Formation gratuite pour l'apprenant et rémunérée cf réglementation

Autres dispositifs et employeurs : nous consulter

Lieu et contact : Filière tertiaire

Pôle Formation Nord – 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05
12 rue Gabriel de Kerveguen – 97490 Sainte Clotilde
cfanord@reunion.cci.fr

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

Responsable Développement Commercial

Réseau Négoventis

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal	
M1.1	- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
M1.2	- Analyser les profils et comportements de ses clients
M1.3	- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
M1.4	- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
M1.5	Présenter un plan d'action commercial argumenté
Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale	
M2.1	Identifier les marchés et les cibles à prospecter
M2.2	Construire le plan de prospection omnicanale
M2.3	préparer les actions de prospection
M2.4	conduire des entretiens de prospection
M2.5	Analyser les résultats de prospection
Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale	
3.1	Diagnostiquer les besoins du client
3.2	Construire et chiffrer une offre adaptée
3.3	Argumenter son offre commerciale
3.4	Elaborer une stratégie de négociation
3.5	Conduire une négociation commerciale
3.6	Contractualiser la vente
3.7	Evaluer le processus de négociation
Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet	
4.1	Travailler en mode projet
4.2	Organiser et mobiliser une équipe projet
4.3	Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
4.4	Evaluer la performance des actions commerciales
Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise	

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.