

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 :

Le Responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

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 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, passerelles (Cf. RNCP) :

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

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 de niveau 6 « Responsable Développement Commercial » délivré par CCI France - Code RNCP 36395

Certification partielle possible, via une validation des blocs de compétences

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 : 12 mois

Temps en entreprise : 3 à 4 jours/semaine

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

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

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

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
Analyser les profils et comportements de ses clients
Définir des actions marketing et commerciales innovantes
Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
Présenter un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Identifier les marchés et les cibles à prospector
Construire le plan de prospection omnicanale
préparer les actions de prospection
Conduire des entretiens de prospection
Analyser les résultats de prospection

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client
Construire et chiffrer une offre adaptée
Argumenter son offre commerciale
Elaborer une stratégie de négociation
Conduire une négociation commerciale
Contractualiser la vente
Evaluer le processus de négociation

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

Travailler en mode projet
Organiser et mobiliser une équipe projet
Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
Evaluer la performance des actions commerciales

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise

Évaluation entreprise
Dossier professionnel
Soutenance du dossier professionnel

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.*