

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 Professionnelle – 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

- A.1.1 Analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- A.1.2 Identification des actions contribuant au développement commercial omnicanal
- A.1.3 Construction du plan d'action commercial omnicanal
- A.1.4 Formalisation et présentation du plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

Bloc 2 : Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- A.2.1 Le choix des marchés et cibles à prospecter, dans le respect de la stratégie de développement de l'entreprise
- A.2.2 La définition des actions de prospection omnicanale adaptées aux cibles visées et l'organisation de leurs conditions de mise en oeuvre
- A.2.3 La réalisation des actions de prospection omnicanale
- A.2.4 L'évaluation des résultats et de l'efficacité du plan de prospection omnicanale mis en oeuvre

Bloc 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale

A.3.1 Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée

- A.3.1.1 La définition des besoins du client/prospect, de ses attentes explicites et sous-jacentes
- A.3.1.2 La construction d'une offre de produit/service adaptée au besoin du client/prospect
- A.3.1.3 L'établissement d'une proposition commerciale de l'offre produit/service adaptée et dimensionnée en fonction des besoins et caractéristiques du client/prospect
- A.3.1.4 Le développement d'un argumentaire commercial lié à l'offre produit/service proposée

A.3.2 Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect en vue de la vente de l'offre

- A.3.2.1 L'élaboration de la stratégie de négociation commerciale
- A.3.2.2 La conduite de la négociation commerciale avec le client
- A.3.2.3 La conclusion de la vente de l'offre produit/service
- A.3.2.4 L'analyse de la négociation réalisée et des résultats atteints

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

- A.4.1 L'organisation de la mise en oeuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer
- A.4.2 L'organisation des équipes impliquées dans la mise en oeuvre des actions commerciales et la définition de leurs modalités de collaboration
- A.4.3 La coordination des équipes impliquées et l'animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées
- A.4.4 Le suivi, l'évaluation continue et le bilan des actions commerciales réalisées

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.*