

Responsable Développement Commercial

Réseau Négoventis

POLE FORMATION - ALTERNANCE

VOTRE FUTUR METIER

- Manager de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Responsable grands comptes

Type d'entreprise

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 et missions

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Prospecter, Analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir les données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation

Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

La formation : méthodes et évaluation

Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier. La formation est validée par des contrôles continus et examens finaux (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas).

Des modules de E-Formation et des actions en situation de travail sont intégrés dans le parcours,

Taux de réussite supérieur à 90 %.

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)

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

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

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap

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

Prérequis

Titulaire d'un diplôme BAC+2 minimum (BTS, DUT, L2...) dans tous les secteurs d'activité et extrêmement motivée par les métiers de la vente

Validation

Diplôme Responsable de Développement Commercial reconnu par l'Etat, de niveau 6 (ex niv II), délivré par CCI France – Réseau Négoventis et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles, Validation par blocs de compétences, certification partielle possible

VAE: accessible sur dossier

Durée et rythme d'alternance

490 heures de formation en centre soit 2 jours par semaine et 2 semaines de regroupement

Modalités et délai d'accès

Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV

Début de la formation : selon le calendrier disponible sur demande

Tarifs

Formation gratuite et rémunérée pour le candidat en alternance, devis sur demande pour les autres publics

Inscription en ligne

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis [lien espace candidature](#)



Lieu et contact Pôle Formation Nord
12 rue Gabriel de Kerveguen 97490 Sainte
Clotilde 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05

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

CONTENU DE LA FORMATION

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

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.