

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 3 blocs de compétences :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospector, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action 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 29535
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
cfnord@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 A : Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Bloc B : Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

Bloc C : Manager une action commerciale en mode projet

- 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
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- 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.