

Responsable Développement Commercial

Réseau Négoventis

VOTRE FUTUR METIER :

- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial
- Responsable de secteur
- Chef de vente, responsable des ventes

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.

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

Objectifs : aptitudes et compétences visées

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

- Bloc 1 : Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Bloc 2 : Déployer la stratégie de prospection
- Bloc 3 : Construire et négocier une offre commerciale
- Bloc 4 : Piloter l'activité et les équipes commerciales 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.

Validation de la formation :

Diplôme de niveau 6 « Responsable Développement Commercial » délivré par CCI France - Code RNCP 40568

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 - Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenus & outils de prospection
- Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection

Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

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.