



**Formation rémunérée en alternance - Diplôme reconnu par l'Etat de niveau II - Bac +3**

### Objectifs :

- Acquérir les compétences et les techniques indispensables pour exercer des activités de gestion de négociations complexes et d'animation d'équipe commerciale auprès d'entreprises de différents secteurs d'activités.
- Bénéficier d'une expérience professionnelle concrète en intégrant une entreprise.
- Valider un diplôme reconnu par l'Etat

### Public :

Contrat de professionnalisation, période de professionnalisation, CIF, étudiants, VAE

#### Prérequis :

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau III validé ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

### Compétences visées :

- Etre responsable de la performance commerciale de son équipe
- Développer et gérer un portefeuille clients en toute autonomie
- Etre capable de conduire des situations de négociation d'importance croissante

### Notre offre :

476 heures en formation en centre.

Alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation.

### Points forts :

Modularisation et individualisation des parcours de formation après positionnement.

Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

Cette formation fait partie du réseau national NEGOVENTIS qui dispense 8 offres de formation certifiées en commerce, vente, commerce international et tourisme-hôtellerie-restauration.

### Modalités pédagogiques :

#### Méthodes :

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise.

Des cours en lien avec le monde professionnel, témoignages, club d'affaires, projets "terrain" en collaboration avec des acteurs économiques, apports théoriques, mises en situation...

### Validation / Certification :

Validation totale ou validation partielle de la certification.

Soutenance et évaluation des acquis en entreprise.

Diplôme reconnu par l'état, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (J.O. du 21 décembre 2017) de niveau II (Bac +3)

### INFORMATION

476 heures

Formation en alternance

**Session(s) à CAMPUS CCI  
MAYENNE - Parc Universitaire  
de Laval - 53000 LAVAL**  
- du 24 septembre 2018 au 11  
juillet 2019

**Programme :****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 plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

**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

**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

**EVALUATION PROFESSIONNELLE**

- Rédaction d'un mémoire et soutenance devant un jury de professionnels