



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer et assurer le développement commercial. • Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre. • Manager une action commerciale en mode projet.
PUBLIC PRE-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> • Titulaire d'un Bac + 2 ou d'un titre de niveau III validé • ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales. • Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
COMPÉTENCES VISÉES	<ul style="list-style-type: none"> • 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.
MÉTIERS DANS L'ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable commercial • Développeur commercial • Manager de clientèle • Chargé d'affaires • Technico-commercial • Responsable grands comptes • Responsable de centre de profits
POINTS FORTS	<ul style="list-style-type: none"> • Modularisation et individualisation des parcours de formation après positionnement. • Validation des Acquis de l'Expérience. • Cette formation fait partie du réseau national NEGOVENTIS qui dispense 8 offres de formation certifiées en commerce, vente, commerce international et tourisme-hôtellerie-restauration.
PLUS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • Validation totale ou partielle de la certification. • Soutenance et évaluation des acquis en entreprise. • Diplôme reconnu par l'Etat, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles de niveau II (bac+3).

PROGRAMME

GÉRER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT 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

INFO PRATIQUES

- Formation rémunérée
- Alternance : 3 semaines en entreprise/1 semaine au Centre de Formation
- Durée : 476 heures
- Période : de septembre à juillet
- Lieu : CAMPUS CCI - Parc Universitaire de Laval

