

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• Technico-commercial• Développeur commercial• Responsable grands comptes• Manager de clientèle• Responsable de centre de profits• Chargé d'affaires
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

