

Responsable de développement commercial - Titre inscrit au RNCP à niveau 6 (Bac+3)

Formations certifiantes -

En résumé

Niveau de sortie : Bac +3.

Reconnaissance : diplôme reconnu par l'état, Titre inscrit au RNCP à niveau 6 (Responsable Manager de la Distribution).

Missions : 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.

Métiers visés :

Chef de vente,
responsable des ventes,
chef de secteur,
responsable de secteur,
responsable commercial,
responsable de développement,
responsable grands comptes,
responsable partenariat,
chargé(e) d'affaires,
conseiller(ère) commercial(e) banque/assurance.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le/la candidat(e) sera en capacité de définir, animer les actions de développement commercial et prendre en compte un contexte de négociation complexe.

Prérequis :

Justifier soit de :

- un diplôme de niveau III validé dans les domaines de la

Tarif : sur demande

D33 RESPDEVCOMM A2018



308 heures
(hors
certification).



Négoventis



Eligible au CPF



Formation
certifiante

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



vente/commerce/distribution.

- un diplôme de niveau III validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution.

- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commercial.

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Participants :

Salarié(e), demandeur(euse) d'emploi, particulier souhaitant valider tout ou partie du titre "Responsable de développement commercial".

Effectifs :

L'effectif maximum est de 15 personnes.

Intervenants :

Formateurs professionnels du commerce et de la vente, experts en formation professionnelle continue, leur pédagogie est interactive et basée sur des cas pratiques et des expériences vécues.

Le contenu



Gérer et assurer le développement commercial (Bloc A)

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 (Bloc B)

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 (Bloc C)

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.



Méthodes, moyens et suivi

Méthode(s) pédagogique(s) et moyen(s) technique(s)

La formation est dispensée par une équipe de formateurs/consultants experts, professionnels du secteur.

Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises.

Des périodes d'immersion en entreprises pourront être prévues. Elles permettront aux apprenants de mieux s'approprier les contenus de la formation et de mettre en application les savoirs pour mieux développer leurs compétences.

Moyen d'appréciation de l'action

Validation : La formation fait l'objet d'une remise à l'apprenant d'un diplôme reconnu par l'Etat, consigné par la CCI du lieu de formation et le Président de CCI France.

Possibilité de validation par blocs de compétences.

Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par séance devra être signée par le stagiaire.

Partenaires

