

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 en français et en anglais
- 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 en France et à l'international
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections à l'international
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- Se familiariser avec d'autres codes culturels

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

Option webmarketing

- Elaborer une stratégie Marketing digital
- Définir des stratégies et solutions marketing : référencement
- Animer le site web
- Optimiser ses campagnes webmarketing
- Intégrer les terminaux mobiles dans les démarches webmarketing
- Analyser les performances de la campagne
- Comprendre les médias sociaux
- Animer sa communauté

Durée

Contrat ou période de professionnalisation de **476h** réparties sur un an, avec une alternance d'une semaine par mois en formation



Bachelor Responsable de développement commercial

➔ Option web marketing possible

Formation professionnelle
en alternance - Bac + 3

Missions

Le/la Responsable de développement commercial pilote les actions commerciales d'une équipe, mène directement et en autonomie des négociations complexes avec des clients importants et exerce des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit

Admission

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau III (bac+2) validé ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation

Validation

Diplôme reconnu par l'État, enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles de **niveau II (bac +3)**



Bachelor Responsable de développement commercial

Public concerné

Formation accessible

- aux jeunes de 16 à 25 ans révolus
- aux demandeur.se.s d'emploi âgé.e.s de 26 ans et plus
- aux salarié.e.s d'entreprise

Statut

- contrat ou période de professionnalisation
- d'autres statuts et financements sont possibles. [Nous contacter](#)

Contacts

Corinne Kok

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 24 / 06 33 39 53 06

Béatrice Bodénès

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 21 / 06 71 99 67 38

Eric Hartereau

Coordinateur administratif
02 29 00 60 20

Courriel : negoventis@ifac-brest.fr

Responsable Sup'Ifac

Agnès de Cibon

02 29 00 60 27

Sup'Ifac - Campus des métiers

465 rue de Kerlaurent - BP 30037 Guipavas

29801 Brest cedex 9

Sites :

www.ifac-brest.fr
www.negoventis.cci.fr

Retrouvez-nous sur
Supifac Brest



negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX