

Bachelor Responsable de Développement Commercial

Réseau Negoventis Bachelor RDC

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

Le Responsable développement commercial est un professionnel qualifié et opérationnel, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de son centre de profit, ce collaborateur exploite les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser son portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, le manager du développement commercial construit sa réussite sur de véritables capacités comportementales.

Programme

COMPÉTENCES

Bloc 1 – ELABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances

Analyser les profils et comportements de ses clients

Définir des actions marketing et commerciales innovantes

Elaborer le plan d'action commercial omnicanal

Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 – ELABORATION ET MISE EN OEUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

Identifier les marchés et les cibles à prospector

Construire le plan de prospection omnicanale

Préparer les actions de prospection

Conduire des entretiens de prospection / Analyser les résultats de prospection

Bloc 3 - CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

Diagnostiquer les besoins du client

Construire et chiffrer une offre adaptée / Argumenter son offre commerciale

Elaborer une stratégie de négociation

Conduire une négociation commerciale

Contractualiser la vente / Evaluer le processus de négociation

Bloc 4 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET

Travailler en mode projet

Organiser et mobiliser une équipe projet

Coordonner et animer l'équipe du projet commercial

Evaluer la performance des actions commerciales

ENSEIGNEMENTS

Anglais professionnel

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

12 Mois dont 497 Heures en centre 1323 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Brest - IFAC Campus des Métiers

465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>



Des formations



Les points forts de la formation

- Le cycle Responsable développement commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Possibilité de certification VAE.

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme ou titre de niveau 5 (bac+2) validé ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

→ Niveau d'entrée : BAC+2

↪ Niveau de sortie : BAC+3

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Modalités de recrutement

Etude du dossier de candidature. Tests de positionnement et entretien de motivation. Délais d'accès à la formation : entrées et sorties permanentes.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Elaborer le plan opérationnel de développement omnicanal / Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale / Construire et négocier une offre commerciale / Manager l'activité commerciale en mode projet

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initiale (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle possible par blocs de compétences, capitalisable sur 5 ans.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Conseiller commercial en assurance, Chargé de clientèle en assurance, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Cadre technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur technico-commercial en informatique, Responsable technico-commercial, Technico-commercial, Responsable commercial, Responsable commerce international, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable du développement commercial, Responsable e-commerce

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

Les sessions



Brest cedex 9

- Nous contacter

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 19/12/2022

Intitulé : Responsable de développement
commercial

Code RNCP : 36395

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contact



BODENES Béatrice

beatrice.bodenes@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 13002293200086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - <http://www.ifac-brest.fr>



NICOLAS Danielle

danielle.nicolas@ifac-brest.fr



CCI Formation
Bretagne