

Bac+3 - Responsable de Développement Commercial Généraliste



Diplôme d'Etat de niveau II - Code NSF 312p

DATES

- Rentrée : Septembre 2020

DUREE

1 an en alternance / 427 heures de formation en centre + 28 heures d'examen.

DISPOSITIF

Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation / CIF

GAP

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cret-cci.com

ALLER PLUS LOIN

Vous êtes en situation de handicap ?
Contacter notre référente :
Aurélie THAVEAU
04.92.21.51.92
a.thaveau@cret-cci.com

PUBLICS

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

OBJECTIFS

Former des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit ou de leur business, ces professionnels exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Ils peuvent devenir animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur dans des métiers/secteurs diversifiés : agent général d'assurance, attaché commercial, chef des ventes, technico-commercial, vendeur(se) en magasin...

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

PROGRAMME

Gérer et assurer le développement commercial - 133h

Conduite de projet. Veille du marché. Elaboration et analyse de tableaux de bord. Exploitation des données marketing au service de la stratégie commerciale. Elaboration d'un plan d'actions commerciales, d'un budget prévisionnel. Cross-canal. RSE.

Prospecter, Analyser les besoins et négocier une offre - 203h

Processus d'achat. Techniques comportementales/client. Analyse du risque client. La prospection. L'entretien de vente et la fidélisation de la clientèle. Contractualiser l'offre.

Manager une action commerciale - 91h

Les outils de gestion. Mettre en place une équipe projet. Animer une réunion. Affirmer son leadership. Evaluer et analyser les résultats d'un projet.

EVALUATIONS

Examens en fin de formation

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

- Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien
- Obtention du diplôme : examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).
- Poursuite des études possible sur un Master ou un équivalent BAC+5
- Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)