



02/04/2024

BAC+3 - Responsable développement commercial Webmarketing

Gérer des équipes spécialisées en Web Marketing.

Dates

Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée

1 an en alternance 560 H de formation en présentiel dont 28 H d'examen

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP36395

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Lieux

GAP

Contact

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences

Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non validés et obtenir leur diplôme.

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence BAC+5

Publics

Jeunes de moins 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

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

Elaboration du plan opérationnel de développement 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, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

Construction et négociation d'une offre commerciale :

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

Management de l'activité commerciale en mode projet :

Travailler en mode projet, organiser et mobiliser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe projet commerciale, évaluer la performance des actions commerciales

Webmarketing :

Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Elaborer et organiser sa stratégie numérique. Savoir choisir les solutions « logicielles » et mettre en place les outils webmarketing adaptées aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster l'activité grâce aux réseaux sociaux.

EVALUATIONS : Examens en fin de formation

EQUIPES PEDAGOGIQUES : Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Directeur commercial adjoint, chef de service commercial, chef de secteur,