



02/04/2024

BAC+3 - Responsable développement commercial Généraliste

Piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener des négociations avec les clients les plus importants.

Dates

Septembre 2024

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

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

Durée

1 an en alternance - 469 H de formation en Pré-sentiel dont 28 H d'examen

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP36395

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

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

Bloc RNCP36395BC01 - Elaboration du plan plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Bloc RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale / Bloc RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale / Bloc RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet. Les blocs de compétences doivent être validé dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non obtenus.

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Poursuite des études possible sur un Master ou un équivalent BAC+5 - Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Publics

Jeunes de moins de 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 profits 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 du projet commercial, évaluer la performance des actions commerciales

EVALUATIONS

Examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.

Obtention du diplôme : examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

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