



Bachelor Responsable de Développement Commercial

Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



Objectif de formation

Le Responsable développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

Objectif(s) pédagogique(s)

Cette formation permet de gérer et assurer le développement commercial, de prospecter, analyser les besoins et négocier une offre de manager une action commerciale en mode projet, d'élaborer une stratégie de communication digitale.

Programme

Compétence A – GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT 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 - Intégrer le cross Canal
Elaborer un plan d'actions commerciales - Elaborer un budget prévisionnel
Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Compétence B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER 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, réaliser un diagnostic client,
Construire une offre technique et commerciale, évaluer l'impact financier de la solution proposée
Construire l'argumentaire de vente, préparer différents scénarii de négociation
Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections y compris à l'international
Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
Se familiariser avec d'autres codes culturels

Compétence C - 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, évaluer et analyser les résultats

Compétences transversales : ETRE ACTEUR DE LA TRANSFORMATION DIGITALE DE L'ENTREPRISE

Digitaliser une action commerciale en mode projet
Déployer une stratégie digitale en Entreprise

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année(s) dont 546 Heure(s) en centre 1273 Heure(s) en entreprise

Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

Adresse

Brest - IFAC Campus des Métiers

465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

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



Les plus

- Le cycle Bachelor 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.
- Le label bachelor des CCI est attribué à des formations reconnues par l'État accessibles après un bac +2. Ces formations sont mises en œuvre dans une école relevant d'une CCI, en général une école de commerce. Après un Bachelor des CCI, vous pouvez intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) / Mise en relation avec des entreprises (job dating).

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra attester d'un diplôme ou titre de niveau 5 (bac+2) validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement 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.

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle possible de certaines épreuves, 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 ...

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 02/03/2021

Intitulé : Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

Code CPF : 249368

Code RNCP : 29535

Contacts



BODENES Béatrice

beatrice.bodenenes@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers - 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/>



KOK Corinne

corinne.kok@ifac-brest.fr

