

(BAC+3)



negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

PAGE - 22

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

EMBA

Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

 **CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

OBJECTIF

Le Responsable de Développement Commercial est un professionnel qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter et mettre en œuvre la politique commerciale définie par sa direction, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants.

Ces compétences l'amènent à exercer des fonctions de développeur commercial, d'encadrement d'une équipe ou d'un centre de profit.

I MÉTIERS

Chargé d'affaires
Technico-commercial
Manager de clientèle
Développeur commercial
Responsable commercial
Responsable grands comptes
Responsable de centre de profit

I ORGANISATION

PUBLIC

Justifier d'un diplôme de niveau III (BAC+2) validé ou d'une expérience professionnelle de 3 années minimum sur des fonctions commerciales.
Être titulaire du permis B.

VALIDATION

Ce programme délivre un **diplôme Bac+3** reconnu par l'Etat de « **Responsable de Développement Commercial** », Titre certifié de niveau II enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (code 29535) par arrêté du 08/12/2017 et publié au Journal Officiel du 21/12/2017 . Cette certification est accessible par la VAE.

LIEU DE FORMATION

EMBA - Quimper ou CCI Morbihan - Lorient

MODALITÉS ET FINANCEMENT

Contrat de professionnalisation ou Période de professionnalisation. Les frais de formation sont pris en charge par un OPCA.
D'autres financements sont possibles selon votre statut, nous consulter.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultants/formateurs issus de la fonction commerciale, ayant une solide expérience professionnelle en lien avec la thématique enseignée, garantissant une expertise, couplée d'une maîtrise des techniques pédagogiques.

I CALENDRIER

Formation en alternance sur 1 an de 504h, soit 1 semaine en centre de formation / 3 semaines en entreprise.

I PROGRAMME

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Conduire un projet
Assurer une veille du marché
Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
Élaborer un plan d'actions commerciales
Élaborer un budget prévisionnel
Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
Anglais spécialisé

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER 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
Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

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
Évaluer et analyser les résultats d'un projet

CONTACT

Audrey CUTULLIC
Assistante Administrative

audrey.cutullic@bretagne-ouest.cci.bzh
02.98.10.16.06