Formation

Responsable de Développement Commercial (Bac+3) – NEGOVENTIS

Commerce - International - Marketing- Vente

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un Responsable de développement commercial avec :

- L'élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- L'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanal
- La construction et la négociation d'une offre commerciale
- Le management de l'activité commerciale en mode projet

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer une veille du marché et détecter les tendances
- Analyser les profils et comportements des clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Identifier les marchés et cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer et conduire les actions de prospection
- Analyser les résultats de la prospection
- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation
- Maîtriser l'organisation du travail en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Modalités d'accès :

Candidature en ligne sur CCIFormation53.fr + Entretien individuel

Délais d'accès :

- Candidature à partir de Janvier pour la rentrée en septembre.
- Des rentrées sont possibles en cours de formation après analyse du dossier.

Prérequis :

Bac +2 ou un titre de niveau 5 validé

ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle

Apprentissage :

Trouver une entreprise qui accepte de signer un contrat pour vous accompagner durant votre formation.

Le + : Nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprise.

Niveau d'entrée
Bac + 2 ou équivalent validé ou 3 années d'expérience professionnelle

Type de formation
Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP)

Durée
12 mois

Niveau de sortie
Niveau 6 - Bac +3

Accessibilité
Accessibilité des publics en situation de handicap, pour toute adaptation, consultez notre page dédiée.
En savoir +

Type de contrat
Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Pour tout autre profil : consultez-nous
Accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Diplôme obtenu
Responsable de développement commercial
Réseau Négoventis
Code RNCP : 36395
Certificateur : CCI France
Date de l'enregistrement : 25 avril 2022
Validation totale ou partielle de la certification

Coût de la formation
Formation gratuite et rémunérée pour les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation
Nous consulter pour les possibilités de prise en charge

Lieux de formation
Campus Laval
Campus Laval Rue Léonard de Vinci - CS 36152 53062 LAVAL Cedex 9 (GPS : 53810 CHANGE)

Labellisé
LUCIE 26000 ENGAGÉ ET RESPONSABLE
RSE Positive
labellucie.com

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Laval - Saint Berthevin
cci53-cfa@mayenne.cci.fr www.cciformation53.fr 02 43 91 49 70

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

La formation

1 Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Assurer une veille de marché et détecter les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal

Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer et conduire les actions 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
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

Management de l'activité commerciale en mode projet

- Maitriser l'organisation du travaille en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Evaluer la performance des actions commerciales

Evaluation professionnelle

- Rédaction d'un dossier professionnel puis soutenance orale devant un jury de professionnels
- Evaluation de l'entreprise d'accueil

2 Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Nous proposons également une modularisation et une individualisation des parcours de formation.

Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et/ou Campus.

3 Évaluation et certification

Modalités d'évaluations

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, la moyenne au bloc de pratique professionnelle et des moyennes de bloc supérieures ou égales à 8/20, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

Insertion professionnelle
Poursuite d'études possible vers des cursus à BAC + 4/5 (sur étude de dossier)

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Chef de vente
- Responsable des ventes
- Responsable de secteur
- Chargé d'affaires technico-commercial

Les entreprises

Entreprises ou organisation de toutes tailles proposant des biens et/ou services à des clients particuliers ou professionnels (artisanat – industrie – commerce et services – association).

Partenaires

negoventis
MON COMPTE FORMATION
DCF Mayenne

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)