

BAC +3

Responsable de Développement Commercial (RDC)

OBJECTIFS

- Développer sa zone commerciale et assurer une veille stratégique
- Manager son activité
- Prospecter et préparer ses ventes
- Conduire des négociations complexes

PROGRAMME & SPÉCIFICITÉS

4 domaines d'activités - 4 blocs de compétences à valider

1- Gérer et assurer le développement commercial

Veille stratégique de marché, élaboration et intégration de bases de données marketing, conception d'offres commerciales, élaboration d'un plan d'action commerciale

2- Négocier des ventes

Stratégie de prospection, diagnostic et risque client, psychologie de l'acheteur et techniques comportementales, négociation complexe, fidélisation et développement de la clientèle

3- Manager une action commerciale en mode projet

Outil de gestion de projet, constitution d'une équipe, animation de réunion, analyse des résultats

4- Développer sa maîtrise professionnelle

Pour développer votre maîtrise professionnelle, les intervenants vous accompagnent dans l'élaboration de votre projet professionnel, la réalisation de missions spécifiques au sein de votre entreprise ou encore la soutenance d'un dossier à l'oral devant un jury composé de professionnels.

Le Responsable de Développement Commercial intervient dans tous type d'entreprise (TPE, PME, PMI, grand compte) et dans tous les secteurs d'activité).

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Conseiller relation client
- Technico-commercial

FORMATION PROPOSÉE UNIQUEMENT EN ALTERNANCE (Apprentissage ou contrat de professionnalisation)

Rythme de l'alternance

3 jours de cours toutes les 2 semaines (mercredi, jeudi, vendredi)

Conditions d'admission

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2)

Ou Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle dans des fonctions commerciales et/ou techniques

Retirer un dossier de candidature ou le télécharger sur le site www.imea.info

Passer des tests écrits et un entretien individuel de motivation