

BAC+3



RNCP 36395

DIPLÔME NIVEAU 6

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MODALITÉS PRATIQUES

ACCÈS

1. Pré-inscription en ligne sur le site IMEA
<https://www.imea.info/sinscrire/>
2. Validation du projet par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

TARIF : PAS DE FRAIS DE SCOLARITÉ

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE & RYTHME

455 h sur 11 mois

LIEU

Besançon

ACCESSIBILITÉ

Accès au public en situation de handicap.

CONTACT

03.81.25.25.70

contact@imea.cci.fr

www.imea.info

Le(la) Responsable Développement Commercial a la charge de la réussite des opérations de développement commercial. Il (elle) élabore le plan d'action commercial omnicanal. Il (elle) définit et met en oeuvre une stratégie de prospection en utilisant les canaux adéquats. Il (elle) construit les propositions commerciales adaptées aux besoins des clients et conduit la négociation. Il (elle) manage l'activité commerciale en mode projet, en assurant la coordination, l'animation et l'évaluation des travaux collectifs, ainsi que la communication.

PUBLIC CIBLE

- 👍 Jeunes, moins de 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- 👍 Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation.

PRÉ-REQUIS

- **EN POURSUITE D'ÉTUDES** : être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) **OU** 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine du titre et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Piloter les **actions commerciales** d'une équipe.
- Mener directement et en autonomie les **négociations** complexes avec les clients importants.
- **Manager** le développement commercial de son activité.
- Participer à l'élaboration de la **stratégie commerciale** de son entreprise et **gérer les projets** commerciaux.

APRÈS LA FORMATION

LES MÉTIERS POSSIBLES

Développeur commercial ; Chef de secteur ; Responsable des ventes
Responsable grands comptes ; Chargé d'affaires ;
Responsable commercial ; Manager de clientèle ; Responsable de centre de profit

PROGRAMME DE LA FORMATION

RYTHME : 3 jours à l'école tous les 15 jours

BLOC 1 - ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- *Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances*
- *Analyser les profils et les comportements de ses clients*
- *Définir des actions marketing et commerciales innovantes*
- *Élaborer le plan d'action commercial omnicanal*
- *Rédiger et défendre son plan d'action commercial argumenté*

BLOC 2 - ÉLABORATION ET MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- *Identifier les marchés et les cibles à prospector*
- *Construire le plan de prospection omnicanale*
- *Préparer les actions de prospection*
- *Conduire des entretiens de prospection*
- *Analyser les résultats de prospection*

BLOC 3 - CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

- *Diagnostiquer les besoins clients*
- *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*

BLOC 4 - 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*

PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Équipes pédagogiques internes et externes, expérimentées:** qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées, sur les enseignements métiers, d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et de visites en entreprise
- **Mission de Junior Consulting** sur un cas réel d'entreprise.
- Salles informatiques, Wifi, Environnement Numérique de Travail (ENT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Partiels écrits et oraux, évaluation professionnelle



Des formations



Institut Supérieur d'Apprentissage des



IMEA FORMATION



www.imea.info