

BAC+3

RNCP 36395
DIPLOME NIVEAU 6



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MODALITÉS

1. Pré-inscription en ligne sur le site web IMEA
2. Validation du projet professionnel par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE

455 heures sur 11 mois

LIEU

Besançon

 Formation accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

 03 81 25 25 70

 contact@imea.cci.fr

 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 satisfaisant 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 en formation 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 œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- 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

ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipes pédagogiques expérimentées, qualifiées et formées aux méthodes pédagogiques digitales. Nos formateurs sont experts sur les enseignements métiers avec une solide 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.



imea.info

