

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Niveau II (équivalent BAC +3)
Formation, initiale, en alternance
ou continue

DIPLÔME INSCRIT AU RÉPERTOIRE NATIONAL
DES CERTIFICATS PROFESSIONNELS (RNCP)



LA FORMATION

La formation **Responsable de Développement Commercial** vous forme au métier de commercial de terrain. Vous serez apte à développer et gérer un portefeuille de clients en adéquation avec la politique commerciale de votre entreprise. Cette formation complète vous permet de développer de nombreuses compétences tant analytiques, stratégiques, commerciales que relationnelles.

LES MISSIONS

En entreprise:

- Commercialiser des produits ou des services,
- Gérer un portefeuille de clients professionnels et/ou particuliers,
- Négocier des contrats.

Cette formation vous amène à évoluer dans des structures gérant des portefeuilles de clients tous secteurs d'activités confondus.

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Tous types de publics
Tous types de financements
Eligible au CPF
- Être titulaire d'un BAC+2 **ou** d'un Titre homologué de niveau III **ou** avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

DURÉE

- 1 an
- Formation initiale, en alternance ou continue

FINANCEMENT

- Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCA
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

LES MÉTIERS

- Chargé de clientèle pour particuliers et/ou professionnels
- Téléconseiller
- Assistant commercial



LE CENTRE DE FORMATION

ICS • INSTITUT DU COMMERCE
ET DES SERVICES

- Des petits groupes, maximum 15 personnes
- Des projets adaptés aux besoins
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

• Gérer et assurer le développement commercial

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

• 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
Evaluer l'impact financier de la solution proposée
Construire l'argumentaire de vente

• 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
Animer une réunion dans le cadre d'un projet
Evaluer et analyser les résultats

• Informatique

Application aux activités commerciales (windows, outlook...)
Application à la gestion (excel)
Application à la rédaction de rapports (word)

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Formation Professionnelle
et Apprentissage
Tél. : 04 93 13 74 51
Immeuble Nice Premium
Entrée B, 61-63 av. Simone Veil – 06200 Nice
Email : icsformations@cote-azur.cci.fr
www.ics-formations.com

