

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



FILIÈRE : COMMERCE
NIVEAU 6

(anciennement Niveau II - équivalent BAC +3)

DIPLOME RECONNU PAR L'ÉTAT INSCRIT
AU RÉPERTOIRE NATIONAL
DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES
(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 OBJECTIFS

- 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.

LES MÉTIERS

- Chargé(e) de clientèle pour particuliers et/ou professionnels
- Ingénieur(e) commercial(e)
- Responsable de la stratégie commerciale

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe

MODALITÉS D'ACCÈS

Public concerné

- Tous types de publics

Prérequis

- 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

Tarif et financement

- Tous types de financements, éligible au CPF
- Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

Inscription

- Sur dossier

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT 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 professionalisation.

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur
Adresse : Immeuble Nice Premium
Entrée B, 61-63 Avenue Simone Veil
06200 Nice

Tél. : 04 93 13 74 51
Email : icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
www.ics-formation.fr

juillet 2020

LE PROGRAMME

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing
- 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)

L'ÉVALUATION

- Evaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale

LA PÉDAGOGIE ACTIVE

- Apprentissage par la pratique : apprendre en faisant, mises en situation, mode projet, challenges
- Mises en situation de transmission : learning by teaching, développer des aptitudes pédagogiques utiles à tout collaborateur...