

BACHELOR BAC +3

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

(TITRE RNCP NIVEAU 6)



LES OBJECTIFS

Le Responsable de Développement Commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son secteur ou de son entreprise. Il élabore et conduit un plan d'actions commerciales et organise la prospection. C'est un professionnel qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales de son équipe que de mener directement des négociations complexes.



CONTENU DE LA FORMATION

► Enseignement professionnel :

BLOC A : Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet, assurer une veille de marché, créer des tableaux de bord, procéder à des enquêtes, exploiter les données marketing au service de la stratégie commerciale, élaborer un budget prévisionnel et un plan d'actions commerciales, intégrer l'omnicanal dans sa pratique ...

BLOC B : Prospector, analyser les besoins, négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter un marché potentiel, définir une stratégie et un plan de prospection, maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse, réaliser un diagnostic client, construire une offre technique et commerciale, argumenter, négocier...

BLOC C : Manager une équipe 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 de management transversal, animer une réunion, évaluer et analyser les résultats d'un projet ...

BLOC D : Option facultative

Digital management

Anglais commercial

DURÉE DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rythme : 3j/semaine en entreprise et 2j/semaine au Campus par an



PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC +2 (BTS, DUT...) ou justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans des fonctions commerciales



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

1. Pré-inscription sur le site du Campus
2. Entretien de positionnement
3. Accompagnement
4. Signature du contrat
5. Inscription définitive au Campus



CONTACT

Campus des Métiers et de l'Artisanat
Pôle Activités Cugnot - 5-7, rue Joseph Cugnot
37300 Joué-lès-Tours
campus37@cma-cvl.fr
Tel : 02 47 78 47 00

Retrouvez nous sur :
www.campusdesmetiers37.fr



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation gratuite et rémunérée par l'employeur :
 - Sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
 - Sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés ou demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Participer à la définition des choix stratégiques commerciaux
- Prospector et négociateur
- Contractualiser l'offre
- Participer au management de l'équipe commerciale



PERSPECTIVES D'EMPLOI

Dès l'obtention du diplôme :

- Développeur commercial
- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Manager de clientèle

Avec expérience :

- Responsable grands comptes
- Responsable des ventes
- Responsable de centre de profit



LES + DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Plus grand CFA de la Région entièrement renové
- Plus de 40 ans d'existence (création en 1976)
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au cœur du Campus
- Équipements pédagogiques récents

