

BAC +3 Responsable de Développement Commercial

Niveau 6

En alternance



LES OBJECTIFS

- Développer un chiffre d'affaires de son secteur
- Elaborer et conduire un plan d'actions commerciales
- Organiser la prospection
- Piloter son équipe
- Être capable de piloter les actions commerciales de son équipe et de mener directement des négociations complexes



DURÉE DE LA FORMATION

- **Formation :** Coursus de 1 an
- **Rythme :** 3 jours par semaine en entreprise et 2 jours par semaine au Campus



PRÉ-REQUIS

Être titulaire :

- D'un BAC+2 (BTS, DUT...)
- Ou justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans des fonctions commerciales



LIEU DE FORMATION

Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire
5,7 rue Joseph Cugnot – 37300 Joué-lès-Tours



ACCESSIBILITÉ

- Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap



MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation prise en charge par l'OPCO 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) ou sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation possible après la rentrée lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés, sous réserve de place disponible

MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Pré-inscription en ligne
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Signature du contrat
- Inscription définitive au Campus



CAMPUS
des Métiers
et de l'Artisanat
CENTRE-VAL DE LOIRE



02 47 78 47 00 - campus37@cma-cvl.fr - www.campusdesmetiers37.fr





CONTENU DE LA FORMATION

► Enseignement professionnel

BLOC 1 : Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profils et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer et rédiger un 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 prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, analyser les résultats de prospection

BLOC 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer et conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente

BLOC 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet

Travailler et organiser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe commerciale, évaluer la performance des actions commerciales

Anglais commercial

► Missions en entreprise

- Participer à la définition des choix stratégiques commerciaux
- Prospecter et négocier
- 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

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'apprenant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des apprenants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise

Nos sites de formation bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et équipés spécifiquement pour chaque métier

SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public les évaluations se font au moyen de contrôle en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles



LES PLUS DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Réseau de 4 centres de formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire
- Plus de 40 ans d'existence
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les apprenants
- Hébergement au plus proche des Campus
- Équipements pédagogiques récents



CAMPUS
des Métiers
et de l'Artisanat
CENTRE-VAL DE LOIRE



02 47 78 47 00 - campus37@cma-cvl.fr - www.campusdesmetiers37.fr

