

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre à finalité professionnelle relevant du réseau Negoventis, géré par CCI France. Partenariat pédagogique avec FIM CFA CCI Normandie.

negoventis

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE



Flashez-moi pour accéder à plus d'informations

fiche mise à jour le 17 mai 2024

OBJECTIFS

Le Responsable de développement commercial est un professionnel qualifié et opérationnel, amené à piloter des actions commerciales au sein d'une équipe et de mener en autonomie des négociations complexes avec tous types de clients.

Ce collaborateur, qui construit parallèlement sa réussite sur de véritables capacités comportementales, exploite les méthodes et outils modernes pour mener à bien les projets qui lui sont confiés.



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ORGANISATION

- ⊗ Durée : 1 année de formation
- ⊗ Rythme : 1 semaine en CFA et 3 semaines en entreprise
- ⊗ Du lundi au vendredi
- ⊗ Lieu : Antenne Saint-Paterne (à 2km du 3ifa Alençon)

ADMISSION

- ⊗ Le Bachelor RDC est destiné aux titulaires d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2) ou aux candidats qui justifient de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur commercial.
- ⊗ Nous consulter en cas de questions

POURSUITES D'ÉTUDES

- ⊗ Possibilité d'intégrer une école de commerce

CONTENU DE LA FORMATION

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
- ⊗ Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- ⊗ Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal
- ⊗ Présenter un plan d'action commercial argumenté

CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

- ⊗ Diagnostiquer les besoins du client
- ⊗ Construire et chiffrer une offre adaptée
- ⊗ Argumenter son offre commerciale
- ⊗ Elaborer une stratégie de négociation
- ⊗ Conduire une négociation commerciale
- ⊗ Contractualiser la vente
- ⊗ Evaluer le processus de négociation

ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- ⊗ Identifier les marchés et les cibles à prospector
- ⊗ Définir un plan de prospection omnicanale
- ⊗ Préparer des actions de prospection
- ⊗ Conduire des entretiens de prospection
- ⊗ Evaluer les résultats de prospection

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
- ⊗ Evaluer la performance des actions commerciales

MÉTIERS VISÉS

- ⊗ Technico-commercial
- ⊗ Chef de secteur
- ⊗ Responsable des ventes
- ⊗ Responsable grands comptes
- ⊗ Chargé d'affaires
- ⊗ Manager de clientèle
- ⊗ Responsable commercial spécialisé
- ⊗ Responsable de centre de profit

OÙ FAIRE SON ALTERNANCE ?

- ⊗ Tous les secteurs avec une clientèle de particuliers ou de professionnels disposant d'un secteur commercial (banque, assurances, conseil, immobilier, services, transports, communication, industrie, etc.)

LES APPORTS DU 3IFA

- ⊗ Salles de cours équipées
- ⊗ Amphithéâtre de 50 places
- ⊗ Le 3ifa accompagne l'apprenti dans sa recherche d'entreprise d'accueil
- ⊗ Le pack office 365 est mis à la disposition de l'apprenant afin qu'il puisse travailler de chez lui
- ⊗ Les contenus pédagogiques sont mis à disposition sur notre plateforme pour travailler en autonomie



SITE DU ROSELET
Rue du Roselet
CS 80106
61000 Alençon

SITE SAINT-GILLES
Plaine Saint Gilles
72610 St Paterne - Le Chevain

INSCRIPTION
Après de Céline Matusiak
cmatusiak@3ifa.fr
02 33 28 76 76

RÉFÉRENTE HANDICAP
Pour toute question sur l'accessibilité,
contactez Christelle Fromont
cfromont@3ifa.fr