



Date de mise à jour : 06/01/2023

## BAC+3 - Responsable développement commercial Généraliste

Piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener des négociations avec les clients les plus importants.

### Dates

Rentrée : Septembre 2023

Inscription du 1er Janvier au 31 Août 2023

### Durée

1 an en alternance - 469 H de formation dont 28 H d'examen

### Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP36395

### Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

### Lieux

GAP

### Contact

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Référent Handicap

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Modalités d'accès

Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien

### Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :  
31 août 2023

### Blocs de compétences

Bloc RNCP36395BC01 - Elaboration du plan plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Bloc RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale / Bloc RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale / Bloc RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet.

### Équivalence

Aucune

### Passerelles

Aucune

### Suite de parcours

Poursuite des études possible sur un Master ou un équivalent BAC+5 - Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

## Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

## Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

## Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

## Programme

### Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profits et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

### Elaboration 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, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

### Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

### 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, évaluer la performance des actions commerciales

### Bureautique

Word - Excel - Powerpoint

**EVALUATIONS** Examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.

Obtention du diplôme : examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).

### EQUIPES PEDAGOGIQUES Formateurs spécialisés en milieu professionnel

## Débouchés

Directeur commercial adjoint, chef du service commercial, chef de secteur.