



Bac+3 Responsable de développement commercial généraliste

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

Dates

Lundi 13 septembre 2021

Durée

1 an en alternance - 427H de formation en centre + 28H d'examen

Tarifs

Nous consulter

Lieux

GAP

Contact

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Référent : Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès

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

Blocs de compétences

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

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 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

Former des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit ou de leur business, ces professionnels exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Ils peuvent devenir animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur dans des métiers/secteurs diversifiés : agent général d'assurance, attaché commercial, chef des ventes, technico-commercial, vendeur(se) en magasin...

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

Gérer et assurer le développement commercial – 133h

Conduite de projet. Veille du marché.
Elaboration et analyse de tableaux de bord.
Exploitation des données marketing au service de la stratégie commerciale. Elaboration d'un plan d'actions commerciales, d'un budget prévisionnel. Cross-canal. RSE.

Prospecter, Analyser les besoins et négocier une offre – 203h

Processus d'achat. Techniques comportementales/client. Analyse du risque client. La prospection. L'entretien de vente et la fidélisation de la clientèle. Contractualiser l'offre.

Manager une action commerciale – 91h

Les outils de gestion. Mettre en place une équipe projet. Animer une réunion. Affirmer son leadership. Evaluer et analyser les résultats d'un projet.

EVALUATIONS

Examens en fin de formation

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel