



Mise à jour : 06/01/2023

BAC+3 - Responsable développement commercial Langue étrangère

Dates

Rentrée septembre 2023 Inscription du 1er janvier au 31 Août 2023

Durée

1 an en alternance - 560 H de formation dont 28 H d'examen

Tarifs

Nous consulter

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

Sélection : dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
Candidature à fournir avant le 31 Août 2023

Blocs de compétences

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

Suite de parcours

Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence 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

Former des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels en français et en anglais :

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations avec les clients les plus importants
- Exploiter les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre professionnel de niveau 5 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 profils 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 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 projet commercial, évaluer la performance des actions commerciales.

Langue étrangère : Anglais :

Production orale dans un contexte quotidien et professionnel, révision des structures grammaticales, perfectionnement du vocabulaire et de la compréhension, entraînement à la compréhension (écoute et écrit) et à la communication orale, expression intensive.

Bureautique :

Word - Excel - Powerpoint

Evaluations : Examens en fin de formation en conformité avec le référentiel du diplôme et certification CLOE

Equipes pédagogiques : Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Directeur commercial adjoint à l'international, chef de service commercial à l'international, chef de secteur