

BACHELOR - Responsable Développement Commercial

VENTE - DISTRIBUTION

Niveau

Diplôme reconnu par l'État de "Responsable de Développement Commercial" de niveau II (équivalent BAC+3).

Objectifs

- Devenir Business-Développeur en assurant la réflexion stratégique pour la promotion et la commercialisation de produits et services essentiellement en B to B.
- Formation à la négociation commerciale professionnelle.

Exemples de projets

Dossier professionnel de développement commercial avec perspectives marketing à 3 ans, plans d'actions commerciales, analyse de résultats et mise en place d'actions correctives.

Secteurs d'activités

Entreprises, établissements ou agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications; les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

Métiers

- Responsable commercial ou technico- commercial.
- Manager de clientèle.
- Chef de ventes.
- Chargé d'affaires.
- Responsable grands comptes (B to B).

Conditions

- BAC + 2 validé ou BAC avec 3 ans d'expérience professionnelle.
- être salarié ou demandeurs d'emploi.

Sélection

Tests d'entrée et entretien.

Programme

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire au projet.
- Assurer une veille du marché.
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs.
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale.
- Élaborer un plan d'actions commerciales.
- Élaborer un budget prévisionnel.
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale.
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise.

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels.
- Définir une stratégie et un plan de prospection.
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse.
- Construire un entretien de découverte.
- Réaliser un diagnostic client.
- Construire l'argumentaire de vente.
- Préparer différents scénarios de négociation.
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation.
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections.
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur.

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet.
- Organiser et mettre en place une équipe projet.
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal.
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet.
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet.

MODALITÉS PRATIQUES



Durée : 10 mois

Horaires : 9H00 - 17H00



Début de la formation janvier



Rythme alternance :

1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise



Lieu : Arles



Type de contrat : d'apprentissage
ou de professionnalisation



UFA - CIPEN
23, Chemin des Moines
13200 ARLES
T. 04 90 99 47 00
paulette.canale@cipen.fr
annemarie.capon@cipen.fr
carine.rainaud@cipen.fr
www.cipen.fr