

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Objectifs et compétences visées	Acquérir les méthodes et outils pour devenir un responsable qualifié et opérationnel capable de piloter les actions commerciales d'une équipe ou d'une entreprise, de mener directement et en autonomie des négociations.
Pré-requis	<ul style="list-style-type: none">- Étudiants diplômés ou préparant un bac+2 ou titre de niveau 5- Toute personne ayant cumulée 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine commercial- Satisfaire aux conditions de sélection de l'Organisme de formation- Par la VAE - Répondre aux prérequis fixés par la loi du 9 août 2016
Durée Lieu	heures / jour(s) Ce diplôme est accessible dans plusieurs centres de formation : Cantal, Drôme, Haute-Loire, Puy-de-Dôme, Haute-Savoie, Lyon Métropole St Etienne Roanne, Villefontaine
Tarif Financements possibles	par (non assujetti à la TVA) Période de Professionnalisation , Contrat de professionnalisation , CPF , CIF
Public	Particuliers , Etudiants , Apprentis , Demandeurs d'emploi Salarié, étudiant, demandeurs d'emplois
Organisation de la formation	
Moyens et méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">- Expositive, transmissive ou magistrale- Démonstrative- Interrogative ou maïeutique- Active ou dite « de découverte »- Expérientielle- Supports papiers ou en ligne
Modalités d'évaluation Modalités de suivi	Outils de positionnement internes Examen final Emargement
Validation / Certification	Diplôme/titre homologué Formation visant certif RNCP de niveau 6 à 8 (Licence, Master, diplôme d'ingénieur, Doctorat...)

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.

Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI de Haute-Loire et son client.

Edition du 06/05/2024 - Code Prestation : SP_FOR_022056_001

Date de mise à jour : 16/04/2024 - N° SIRET : 130 013 139 00014

Enregistrée sous le numéro 83430323343.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



	RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (ACFCI)
Effectif	Mini 10 Maxi 15
Intervenant(e)	Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité. <i>(Informations sur le formateur disponibles sur simple demande)</i>
Programme	<p>Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Rédiger un plan d'action commercial argumenté <p>Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Elaborer une stratégie de négociation - Conduire une négociation commerciale - Contractualiser la vente - Evaluer 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 - Evaluer la performance des actions commerciales
Les +	Développer les compétences des personnes déjà salariées au sein de l'entreprise ou nouvellement recrutées. Obtenir un diplôme de niveau Bac +3 reconnu par l'Etat et inscrit au Registre National des Certifications Professionnelles.
Débouchés et poursuites d'études	<p>Code(s) ROME :</p> <ul style="list-style-type: none"> - C1206 - Gestion de clientèle bancaire - C1102 - Conseil clientèle en assurances - M1707 - Stratégie commerciale - D1407 - Relation technico-commerciale <p>Le Responsable de développement commercial peut intervenir sur tous les secteurs d'activités, on le retrouve principalement dans le secteur du commerce et de la distribution (y compris le commerce de gros) mais aussi dans la banque et assurances, dans les services, dans l'industrie, ou encore dans l'immobilier, et notamment auprès des entreprises suivantes : Grandes entreprises, Groupes ; PME/PMI ; collectivités/Administration ; Comités d'entreprise</p> <p>Type d'emplois :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Attaché technico-commercial - Cadre technico-commercial

La présente fiche est remise à titre d'information et constitue un descriptif synthétique et technique de la prestation proposée.
Seul le contrat définitif et les conditions générales de vente qui lui sont annexées régiront les rapports entre la CCI de Haute-Loire et son client.
Edition du 06/05/2024 - Code Prestation : SP_FOR_022056_001
Date de mise à jour : 16/04/2024 - N° SIRET : 130 013 139 00014
Enregistrée sous le numéro 83430323343.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



CCI de Haute-Loire
Tél. 04 71 09 90 00

www.cci-formation-haute-loire.cci.fr

	<ul style="list-style-type: none"> - Ingénieur commercial - Responsable technico-commercial - Responsable commercial - Responsable de la stratégie commerciale - Responsable du développement - Chargé de clientèle /d'affaire - Assistant commercial
Inscription	S'il s'agit d'une inscription dans le cadre de votre CPF, votre inscription se fera à partir de la plateforme CPF https://www.moncompteformation.gouv.fr
Délai d'accès	3 mois avant le démarrage
Contact	Contactez chaque centre de formation local
A savoir	ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP