

Le Métier

Le responsable développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants.

Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets.

Mais avant tout, ils construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.



PRÉ-REQUIS

- Diplôme de niveau III ou Bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- Diplôme de niveau III non validé mais avec une expérience significative de 3 ans minimum
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

Dans tous les cas il faut avoir satisfait aux épreuves de sélection de l'établissement.

Conditions d'admission :

- Etude du dossier et entretien individuel de motivation.
- Positionnement obligatoire pour les candidats salariés et demandeurs d'emploi souhaitant valider le titre par blocs séparés



PUBLIC

Cette formation peut être suivie en qualité de :

- Salarié en Alternance
- Salarié en Formation Continue
- Demandeur d'emploi (si financements associés)



DURÉE

469 h de formation en centre, avec alternance Centre/Entreprise, sur 12 mois
Public de Salariés en formation continue et demandeurs d'emploi : la durée peut être adaptée en fonction des acquis du candidat, déterminés après positionnement



VALIDATION

- Diplôme D'état de niveau II (Bac + 3) inscrit au Registre National des Certifications Professionnelles (RNCP)
- Diplôme accessible par le biais de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
- Possibilité de valider chaque bloc de compétences séparément : certification éligible au CPF (Compte Personnel de Formation)



TYPES D'ENTREPRISES D'ACCUEIL A PRIVILÉGIER

Toute entreprise nécessitant une force de vente commerciale quel que soit le secteur d'activités et la taille de l'entreprise.

POSSIBILITÉ DE SE FORMER EN ALTERNANCE :

- ▶ CONTRAT D'APPRENTISSAGE
- ▶ CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Formation éligible
au CPF

Code CPF : 17510

CONTACT

05 49 37 44 85

acifcpro@mdf86.net



POURSUITE EVENTUELLE D'ÉTUDES

La formation vise une insertion professionnelle immédiate et optimisée.

La poursuite d'étude reste possible, en Master ou pour un titre de niveau I, ingénieur d'affaires par exemple.



PROGRAMME / CONTENU

Bloc A – Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un 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
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Bloc B : Prospector, 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
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii 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

Bloc C : 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
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Une pédagogie interactive, alternée d'apports et d'échanges avec les groupes :

- Mises en situations à partir d'exemples vécus par les participants
- Exercices / études de cas / jeux pédagogiques
- Questionnaire, quizz
- Capitalisation de pratiques
- Apports théoriques
- Projet pour s'approprier les méthodes, les outils et transférer les acquis
- Se confronter à ses pairs
- Mise en situation en entreprise
- Rencontre de professionnels
- Echanges de bonnes pratiques
- Pédagogie inversée



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable commercial
- Technico-commercial
- Manager de clientèle
- Responsable grands comptes
- Développeur commercial...

Maison de la Formation
Z.I. de la République
120 rue du Porteau B.P. 495
86012 Poitiers-Cedex
05 49 37 44 50

