

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 <ul style="list-style-type: none">- 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 Dates Lieu	448 heures / 64 jour(s) A définir CCI FORMATION CANTAL
Tarif	Nous contacter (<i>non assujetti à la TVA</i>)
Financements possibles	Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, CPF de transition, CPF monétisé, plan de développement des compétences, financement public, stage alterné, financement personnel
Public	Salarié, étudiant, demandeur d'emploi Formation éligible au CPF (Code 249368)
Organisation de la formation	Alternance , Face à Face , Groupe/ Cours collectif
Moyens et méthodes pédagogiques	Méthodes pédagogiques <ul style="list-style-type: none">- Formation en présentiel- Formation alternant théorie et pratique professionnelle. Modalités d'évaluation <ul style="list-style-type: none">- Evaluation en cours de formation- Examen Final Validation <ul style="list-style-type: none">- Formation certifiante (Certificat professionnel -RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL de Niveau 6 - Fiche RNCP 36395)- Attestation de fin de formation Possibilité de validation partielle par blocs de compétences Intervenants Formateurs des métiers concernés
Modalités d'évaluation Modalités de suivi	Outils de positionnement internes Examen final Emargement

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 du Cantal et son client.

Edition du 30/05/2024 - Code Prestation : SP_FOR_022056_001

Date de mise à jour : 30/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



CCIT du Cantal
Tél. 04 71 45 40 40

Validation / Certification	Diplôme/titre homologué Formation visant Certificat professionnel -RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL de Niveau 6 - RNCP 36395 (ACFCI) / certificateur CCI France/ date d'enregistrement : 25-04-2022
Effectif	Mini 10 Maxi 25
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>BLOC1 : ELABORER UN PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL (119 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> . M1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances (14h00) . M2 - Analyser les profils et comportements des clients (14h00) . M3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes (21h00) . M4 - Elaborer un plan d'action commercial omnicanal (42h00) . M5 - Rédiger un plan d'action commercial argumenté (28h00) <p>BLOC2 : ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE (84 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> . M1 - Identifier les marchés et les cibles à prospector (21h00) . M2 - Construire le plan de prospection omnicanale (14h00) . M3 - Préparer les actions de prospection (14h00) . M4 - Conduire des entretiens de prospection (28h00) . M5 - Analyser les résultats de prospection (7h00) <p>BLOC3 : CONSTRUIRE ET NEGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE (133 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> M1 - Diagnostiquer les besoins du client (14h00) M2 - Construire et chiffrer une offre adaptée (28h00) M3 - Argumenter son offre commerciale (21h00) M4 - Elaborer une stratégie de négociation (21h00) M5 - Conduire une négociation commerciale (35h00) M6 - Contractualiser la vente (7h00) M7 - Evaluer le processus de négociation (7h00) <p>BLOC4 : MANAGER L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET (84 heures)</p> <ul style="list-style-type: none"> M1 - Travailler en mode projet (21h00) M2 - Organiser et mobiliser une équipe projet (14h00) M3 - Coordonner et animer l'équipe du projet commercial (35h00) M4 - Evaluer la performance des actions commerciales (14h00) <p>Evaluation des compétences acquises : 28 heures</p>
Les +	<p>Développer les compétences des personnes déjà salariées au sein de l'entreprise ou nouvellement recrutées par des méthodes pédagogiques en prise directe avec le monde de l'entreprise.</p> <p>Taux de rupture : 5,7 % Taux de satisfaction : 80% Taux de présentation aux examens : 100 % Taux de réussite : 76 % Taux d'insertion à 3 mois : 82% Taux de poursuite d'étude : 17,6 % Taux d'insertion dans le métier : 81 %</p> <p>Lien RNCP : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/</p>
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</p>

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 du Cantal et son client.

Edition du 30/05/2024 - Code Prestation : SP_FOR_022056_001

Date de mise à jour : 30/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



l'immobilier, et notamment auprès des entreprises suivantes : Grandes entreprises, Groupes ; PME/PMI ; collectivités/Administration ; Comités d'entreprise

Type d'emplois :

- Attaché technico-commercial
- Cadre technico-commercial
- 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

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 2 jours avant de le début de l'action
Nous contacter en fonction de votre situation actuelle

Contact

Edtih HILAIRE
04 71 45 48 76
ehilaire@cantal.cci.fr

A savoir

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap

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 du Cantal et son client.

Edition du 30/05/2024 - Code Prestation : SP_FOR_022056_001

Date de mise à jour : 30/05/2024

N° SIRET : 181 500 018 00062

Enregistrée sous le numéro 8315P00115. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



CCIT du Cantal
Tél. 04 71 45 40 40