

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Durée :

En formation continue : 308 h

En initial : 427 h



PRÉREQUIS

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).

Ou

Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).



Réseau **NEGOVENTIS**

www.negoventis.cci.fr

negoventis@ccifrance.fr

01 44 45 39 78

MISSIONS

Le (la) responsable de développement commercial est un(e) professionnel(elle) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(elle). Au quotidien, il (elle) :

- Pilote les actions commerciales d'une équipe,
- Mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il (elle) manage le développement commercial de son activité.

Il (elle) participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe



DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Chef(fe) de vente
- Responsable des ventes
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires



LES PLUS

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Durée :

En formation continue : 308 h

En initial : 427 h

PROGRAMME

BLOC A - Gérer et assurer le développement commercial

Formation
Continue
91h

Formation
Initiale
133h

- 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 le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

BLOC B - Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

147h

203h

- 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

70h

91h

- 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

Évaluations parcours total

28h

28h

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



Auvergne Rhône-Alpes : Annecy, Aurillac, Clermont-Ferrand, Le Puy-en-Velay Grenoble, Lyon, Saint-Etienne, Valence, Villefontaine

Bourgogne Franche-Comté : Auxerre, Beaune, Belfort, Besançon, Chalon-sur-Saône, Dijon, Lons-le-Saunier, Mâcon, Montbéliard, Nevers, Vesoul

Bretagne : Brest, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc

Centre-Val de Loire : Blois, Bourges, Châteauroux, Chartres, Orléans, Tours

Grand Est : Charleville-Mézières, Colmar, Epinal, Metz, Montbéliard, Nancy, Strasbourg

Hauts-de-France : Amiens, Douai, Laon, Lens, Lille (Roubaix), Nogent-sur-Oise, Valenciennes

Ile-de-France : Evry, Meaux, Osny, Paris, Saint-Germain-en-Laye, Versailles

Normandie : Caen, Evreux, Le Havre, Lillebonne, Rouen (Mont Saint-Aignan), Saint-Lô

Nouvelle-Aquitaine : Angoulême, Agen, Bayonne, Bordeaux, Brive, Guéret, Limoges, Niort, Mont-de-Marsan, Pau, Périgueux (Boulazac), Poitiers

Occitanie : Albi, Carcassonne, Foix, Mende, Montauban, Montpellier, Narbonne, Nîmes, Perpignan, Rodez, Tarbes, Toulouse

Pays de la Loire : Angers, La Roche-sur-Yon, Laval, Le Mans, Nantes

Provence-Alpes-Côte d'Azur-Corse : Ajaccio, Arles, Bastia (Borgo), Briançon, Marseille, Nice, Toulon

Outre-Mer : La Guadeloupe, La Martinique, La Nouvelle Calédonie, La Réunion, Tahiti