

Bac+3 Responsable de Développement Commercial (RDC) - NEGOVENTIS

Financement	
Formation professionnelle continue	
Non conventionnée / sans dispositif	
Organisme responsable et contact	
SUD MANAGEMENT ENTREPRISES Thierry MORALES 05.53.40.10.39 t.morales@sudmanagement.fr	
Accès à la formation	
Publics visés :	
Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarier(e) Actif(ve) non salarié(e)	
Sélection :	
Dossier Tests Entretien	
Niveau d'entrée requis :	
Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)	
Conditions d'accès :	
Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce. Réussir les tests et entretien de sélection. Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).	
Prérequis pédagogiques :	
Non renseigné	
Contrat de professionnalisation possible ?	
Non	

Objectif de la formation

La formation Responsable de Développement Commercial - NEGOVENTIS, est une formation diplômante permettant aux salariés d'évoluer ou de se reconversion afin d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de responsabilités. Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de développement Commercial l'ensemble des savoirs et compétences qui lui permettront de : • Développer une stratégie commerciale, • Négocier des biens ou services en B2B, • Animer des actions commerciales en mode projet, • Préconiser et mettre en place des actions commerciales.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc de compétences n°1 Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal Exercer une fonction de veille sur l'activité et la concurrence Analyser les comportements d'achat des clients et de son entreprise Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie Bloc de compétences n°2 Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités pour son entreprise Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale en cohérence avec les objectifs de développement commercial définis avec sa hiérarchie, Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en œuvre Organiser le plan de prospection omnicanale Réaliser ou superviser la production des supports de communication adaptés aux différents canaux utilisés et aux caractéristiques de ses cibles Recueillir des informations complémentaires concernant les cibles du plan de prospection Conduire des entretiens de prospection en face-à-face ou à distance Evaluer les résultats des actions de prospection omnicanale mises en œuvre Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect Réaliser le diagnostic des besoins du client/prospect Bloc de compétences n°3 – Construction et négociation d'une offre commerciale Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes Construire une solution produit/service adaptée aux besoins du client/prospect Etablir le chiffrage financier de la solution commerciale envisagée Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive Elaborer un argumentaire de présentation de l'offre commerciale Identifier les acteurs

...

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **1 jour par semaine en formation (jeudi) et quelques semaines complètes sur l'année.**

Validation(s) Visée(s)

Responsable de développement commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Bac+5 Mastère Manager Business Unit (IFAG)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00347049	du 14/09/2023 au 13/09/2024	Agen (47)	SUD MANAGEMENT	Non éligible		
00414950	du 02/09/2024 au 29/09/2025	Agen (47)	SUD MANAGEMENT	Non éligible		
00524061	du 01/09/2025 au 30/09/2026	Agen (47)	SUD MANAGEMENT	Non éligible		
00648830	du 01/09/2026 au 31/07/2027	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES	Non éligible		