

Responsable de Développement Commercial - niveau 6 (Bac +3)

<p>Financement</p> <p>Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif</p> <p>Organisme responsable et contact</p> <p>CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE Marina CERIN 06.63.16.76.76 contact@campus120.cci.fr</p> <p>Accès à la formation</p> <p>Publics visés :</p> <p>Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)</p> <p>Sélection :</p> <p>Dossier Entretien</p> <p>Niveau d'entrée requis :</p> <p>Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)</p> <p>Conditions d'accès :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Candidater en ligne • Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation • Rentrée prévue en septembre / octobre • À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance • Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap <p>Prérequis pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) OU • Justifier de trois années d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur <p>Contrat de professionnalisation possible ?</p> <p>Oui</p>	<p>Objectif de la formation</p> <p>• Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal • Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale • Construire et négocier une offre commerciale • Manager l'activité commerciale en mode projet</p> <p>Contenu et modalités d'organisation</p> <p>Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal : • 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 Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale : • Identifier les marchés et les cibles à proscrire • Construire le plan de prospection omnicanale • Préparer les actions de prospection • Conduire des entretiens de prospection • Analyser les résultats de prospection Bloc 3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal : • 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 Bloc 4 : 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</p> <p>Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé</p> <p>Validation(s) Visée(s)</p> <p>Responsable de développement commercial - Sans niveau spécifique</p> <p>Et après ?</p> <p>Suite de parcours</p> <p>Les diplômés peuvent poursuivre leurs études sur formations de niveau 7 (Bac +5).</p>
---	--

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00254276	du 01/09/2022 au 31/07/2023	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Contrat app éligible	FPC Contrat pro
00461717	du 09/09/2024 au 16/06/2025	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	Contrat app

00536382	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00536384	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00651299	du 01/09/2026 au 02/07/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00651300	du 01/09/2026 au 02/07/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	