

Responsable du développement des affaires

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISME BORDEAUX
Sandrine CECOTTI
05.56.34.01.73
sandrine.cecotti@formasup-campus.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(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 :

Titre validé de niveau 5 / Ou niveau 4 avec
trois années d'expériences liées à la vente ou
la gestion commerciale, et avec accord du
certificateur

Prérequis pédagogiques :

Titre validé de niveau 5 / Ou niveau 4 avec
trois années d'expériences liées à la vente ou
la gestion commerciale, et avec accord du
certificateur

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le/la Responsable du Développement des Affaires a en charge un périmètre en responsabilité dont il/elle doit développer le potentiel d'affaires. Responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale, il/elle travaille exclusivement avec une cible de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs. Les intitulés rencontrés peuvent à la fois tenir compte - du type de clientèle (responsable de comptes clés, responsable de comptes géographiques, ...), - des appellations habituellement utilisées dans le secteur d'activité (par exemple chef de secteur dans l'industrie agroalimentaire), - de l'expertise technique nécessaire (ingénieur commercial ou responsable technico-commercial), - de l'orientation stratégique (responsable de développement clientèle, responsable de la relation client), - de la structure du processus de commercialisation (responsable d'agence commerciale, équipe commerciale mobile, sédentaire, responsable des partenariats et des prescriptions,...) - de l'organisation interne de la nomenclature des métiers commerciaux au sein d'une même entreprise. Ces choix d'organisation ont pour finalité de rendre visible l'évolution dans la fonction ou dans la responsabilité commerciale de clients/prospects de plus en plus stratégiques pour l'entreprise (attaché commercial, responsable commercial géographique, responsable commercial grands comptes.) - de la volonté des entreprises de « valoriser » le métier en intégrant une finalité de « communication » à destination de ses salariés mais surtout des candidats au recrutement.

Contenu et modalités d'organisation

Efficacité Commerciale Stratégie commerciale et PAC Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale Détection d'opportunités: téléphone commercial Détection d'opportunités: e-mailing, actions marketing direct Organisation commerciale Techniques d'achat: enjeux et processus d'achats Approche spécifique Grands comptes Collecte préalable d'informations Négociation 1 : Techniques de négociation centrée Client Négociation 2 : Négociation complexe Négociation en situation tendue ou conflictuelle Propositions et écrits commerciaux Plan d'Actions de fidélisation / Processus et outils à l'ère digitale Environnement stratégique du REDA Management stratégique d'entreprise Marketing d'entreprise Gestion - Finance Droit des Affaires Qualité de la démarche commerciale Management commercial Compétences support du REDA Informatique bureautique (Excel avancé appliqué au commercial) Informatique bureautique (PowerPoint avancé appliqué au commercial) Anglais et Business Prise de parole en public Communication écrite Gestion de Projet TOTAL HEURES des modules pédagogiques EPREUVES Business Game / Etude de cas (strat commerciale et PAC/tb perform) Epreuves de Négociation (6/j) Soutenance fin de formation INTERFACE / SUIVI Suivi Autonomie et révisions, partiels et journée integration Lancement Constitution de groupe (théâtre, activité ludique,,,) Présentation et Suivi Mémoire Bilan

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Après l'obtention du Bachelor, une poursuite d'études est possible en : Mastère Manager Développement Commercial Mastère Manager d'Entreprise et de la Transition

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00294407	du 12/09/2022 au 07/07/2023	BORDEAUX (33)	ISME BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	Contrat app FPC
00334041	du 11/09/2023 au 12/07/2024	BORDEAUX (33)	ISME BORDEAUX		Non éligible	Contrat app
00334046	du 11/09/2023 au 12/07/2024	Bordeaux (33)	ISME BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC
00461450	du 16/09/2024 au 20/06/2025	Bordeaux (33)	ISME BORDEAUX		Non éligible	Contrat pro

00461449

du 16/09/2024 au
20/06/2025

Bordeaux (33)

ISME BORDEAUX

MON
COMPTE
FORMATION

FPC