Ref. formation 202208149516

Responsable développement commercial BAC +3

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI BAYONNE- CENTRE CONSULAIRE FORMATION
EMISA - CCI FORMATIONS BAYONNE
05.59.46.58.03
emisa@bayonne.cci.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 :

Justifier d'un niveau 5 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement OU justifier de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Définir puis déployer la stratégie commerciale de l'entreprise afin de développer le portefeuille client et le chiffre d'affaires, par la prospection terrain, la négociation en face à face et le management de projet.

Contenu et modalités d'organisation

Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence, en mettant en place les techniques permettant l'acquisition, la gestion et l'exploitation optimales des flux d'informations au moyen d'outils digitaux, afin d'identifier les évolutions et tendances en émergence et d'en repérer les menaces et opportunités. Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités pour son entreprise, en respectant les orientations stratégiques définies par sa hiérarchie et le plan d'action commercial omnicanal établi, afin de sélectionner ceux sur lesquels se positionner au regard de leur potentiel de développement. Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect, en opérant une prise d'informations complémentaires permettant l'évaluation de son sérieux et de sa solvabilité, afin d'identifier et de qualifier les risques de l'affaire potentielle. Analyser les actions commerciales à mettre en oeuvre et les besoins qui en résultent, en évaluant les solutions, les compétences et les moyens humains nécessaires à leur réalisation, afin de constituer les équipes projet adéquatement dimensionnées à impliquer dans leur réalisation.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Insertion professionnelle ou poursuite en Master

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00320992	du 10/10/2022 au 13/06/2023	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00321002	du 10/10/2022 au 13/06/2023	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		Non éligible	Contrat pro

00369698	du 09/10/2023 au 03/09/2024	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION	MON COMPTE FORMATION	FPC
00497006	du 07/10/2024 au 02/09/2025	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION	MON COMPTE FORMATION	FPC
00497007	du 07/10/2024 au 02/09/2025	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION	Non éligible	Contrat pro
00497008	du 07/10/2024 au 02/09/2025	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION	Non éligible	Contrat app