

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
Salaré(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)



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