

Responsable du Développement des Affaires - Management de Tourisme

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 :

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 en rapport avec le Tourisme. 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. Les termes les plus fréquemment rencontrés au sein de cette diversité sont : Responsable compte secteur (RCS) ou géographique Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager) Ingénieur commercial Ingénieur d'affaires Chef de secteur Chef de marché Responsable de marché Chargé d'affaires Attaché commercial Responsable technico-commercial Technico-commercial secteur Responsable de clientèle

Contenu et modalités d'organisation

BLOCS - MODULES - THEMES HEURES FILIERE BLOC 1 - CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE DU PERIMETRE EN RESPONSABILITE 94,5 Management stratégique d'entreprise 21 Gestion -finance 21 Marketing stratégique 17,5 Stratégie commerciale et PAC 21 Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats 14 Evaluations 0 Epreuves nationales/Certifiantes 0 Business Game Certifiant : Analyse stratégique 0 Business Game Certifiant : Elaboration du PAC 0 Contrôle continu Formatif 0 CC pour chaque module selon les règles filière 0 BLOC 2 - DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS BTOB 98 Approche spécifique grands comptes 14 Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale 14 Détection d'opportunité : téléphone commercial 14 Détection d'opportunité : e-mailing, actions de marketing direct 14 Développement de réseau 14 Organisation commerciale 17,5 Plan de fidélisation 10,5 Evaluations 0 Epreuves nationales/Certifiantes 0 Business Game Certifiant : Définition des actions de détection d'opportunités 0 Contrôle continu Formatif 0 CC pour chaque module selon les règles filière 0 BLOC 3 - NEGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES 150,5 Collecte préalable d'informations 7 Négociation 1 : Techniques de négociation centrée client 21 Négociation 2 : Négociation complexe 21 Négociation en situation tendue ou conflictuelle 14 Propositions et écrits commerciaux 14 Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale) 7 Droit des affaires et contrats commerciaux 14 Prise de parole en public 14 Anglais et business (intégration optionnelle solution e-learning) 28 BLOCS - MODULES - THEMES HEURES FILIERE Evaluations 10,5 Epreuves nationales/Certifiantes 10,5 Epreuve Négociation 1 : Négociation auprès d'un prospect professionnel pré-lead 7 Business Game : Négociation commerciale en BtoB 0 Epreuve Négociation 2 : Elaboration d'une proposition commerciale 3,5 Contrôle continu Formatif 0 CC pour chaque module selon les règles filière 0 BLOC 4 - PILOTER LA QUALITE ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE 73,5 La data commerciale : collecte et exploitation 14 Management commercial 14 Qualité de la

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

Responsable du développement des affaires - 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
00352355	du 11/09/2023 au 13/07/2024	Bordeaux (33)	ISME BORDEAUX		Non éligible	
00461447	du 16/09/2024 au 20/06/2025	Bordeaux (33)	ISME BORDEAUX		Non éligible	
00461446	du 16/09/2024 au 20/06/2025	Bordeaux (33)	ISME BORDEAUX			