

Responsable de développement commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CENTRE DE FORMATION DE LA
CCI DE LA CREUSE
JOFFRE Nathalie
05.55.51.96.78
njoffre@creuse.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 diplôme bac + 2 validé (niveau 5)
justifier d'au moins trois années d'expérience
professionnelle être titulaire du permis de
conduire

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

A l'issue de la formation, le responsable de développement commercial sera capable d'exercer au sein d'entreprises, relevant de différents secteurs comme l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies... Selon le secteur d'activités, la clientèle du RDC peut être composée de particuliers ou d'entreprises. Le responsable de développement commercial a pour mission : la gestion et le développement commercial, la prospection, l'analyse des besoins et la négociation d'une offre, le management d'une action commerciale en mode projet

Contenu et modalités d'organisation

BLOC 1 – ELABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL (100%) • Exercer la fonction de veille • Analyser les comportements d'achat • Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux • Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire • Elaborer les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal • Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie
BLOC 2 – ELABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE (100%) • Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités • Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale • Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en œuvre • Organiser le plan de prospection omnicanale • Réaliser ou superviser la production de supports de communication • Recueillir des informations complémentaires concernant les cibles du plan de prospection • Conduire des entretiens de prospection en face-à-face ou à distance • Evaluer les résultats des actions de prospection omnicanal mises en œuvre
BLOC 3 – CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE (100%) • Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande/d'une opportunité commerciale avec un client/prospect • Réaliser le diagnostic des besoins du client/prospect • Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes • Construire une solution produit/service adaptée aux besoins du client/prospect • Etablir le chiffrage financier de la solution commerciale envisagée • Structurer une proposition commerciale professionnelle attractive • Elaborer un argumentaire de présentation de l'offre • Identifier les acteurs clés avec lesquels mener les négociations commerciales • Etablir le diagnostic de la situation avant négociation • Elaborer une stratégie de négociation commerciale optimisant les perspectives de conclusion favorable de la vente • Conduire les entretiens jalonnant le processus de négociation • Décoder les signaux verbaux et non verbaux émis par son ou ses

...
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Master Management Commercial et Business Development (maîtriser les techniques de négociation et de gestion d'équipes commerciales)
Master Webmarketing (maîtriser les méthodes du marketing digital)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00394394	du 06/10/2023 au 12/09/2024	Guéret (23)	CENTRE DE FORMATION DE LA CCI DE LA CREUSE		Non éligible	
00394607	du 06/10/2023 au 12/09/2024	Guéret (23)	CENTRE DE FORMATION DE LA CCI DE LA CREUSE		Non éligible	
00579475	du 04/10/2024 au 12/09/2025	Guéret (23)	CENTRE DE FORMATION DE LA CCI DE LA CREUSE		Non éligible	

00579565

du 04/10/2024 au
11/09/2025

Guéret (23)

CENTRE DE
FORMATION DE LA
CCI DE LA CREUSE

Non
éligible

