

Responsable des affaires

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
CECOTTI Sandrine
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
Concours
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 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 ?

Non

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

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 Négo 1 : Techniques de négociation centrée client 21 Négo 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

...
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 Mastère Manager Gestion Finance

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00462452	du 16/09/2024 au 03/09/2025	Bordeaux (33)	FORMASUP CAMPUS		Non éligible	Contrat app
00512923	du 04/09/2025 au 04/09/2026	Bordeaux (33)	FORMASUP CAMPUS		Non éligible	Contrat app
00512969	du 15/09/2025 au 04/09/2026	Bordeaux (33)	FORMASUP CAMPUS		MON COMPTE FORMATION	FPC