



**Nouveautés
pour la rentrée 2024 ...**



Ouverture de 3 options certifiantes

- Gestion de l'entreprise
- International
- Viticulture

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Former et professionnaliser des commerciaux (H/F) capables d'élaborer et conduire un plan d'actions commerciales, organiser leur prospection, proposer et négocier les offres avec les clients. Ils seront efficaces pour intervenir sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions sur mesure, adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. Le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

CONDITIONS D'ADMISSION / PREREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 validé ou d'un titre niveau 5 ou disposer de 3 années d'expérience professionnelle
- Satisfaire aux épreuves de sélection (entretien de motivation/aptitudes)
- Signer un contrat d'alternance avec une entreprise

MISSIONS INHERENTES AU METIER DE COMMERCIAL 3.0

Piloter les actions commerciales d'une équipe; Prospecter une clientèle de particulier ou de professionnels; Etablir un plan de prospection et préparer ses visites; Effectuer un suivi et une fidélisation de sa clientèle; Renseigner les supports de suivi d'activité; Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants; Manager le développement commercial de son activité; Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise; Mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

MODALITE D'EVALUATION

Epreuves de bloc à l'écrit et/ou à l'oral conformément au référentiel national.

VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État – Responsable de Développement Commercial inscrit au RNCP36395 niveau 6 – CCI France Réseau Negoventis. Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences. Pas d'équivalence spécifique.

La certification totale est délivrée si le candidat obtient minimum 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs A, B, C, D

DEBOUCHES, MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

Relation technico-commerciale, Responsable commercial; Manager de clientèle; Développeur commercial; Chargé d'affaires; Responsable grands comptes; Responsable de centre de profit.

Possibilité de candidater aux Master de CCI France ou une formation professionnelle commerciale de niveau 7.

DATE

Lundi 16 septembre 2024 au vendredi 12 septembre 2025

DURÉE

525 h (ou 560h si option viticulture) de formation sur 13 mois - (Rythme : 1 semaine/mois à la CCI)


COÛT

Pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre du contrat d'alternance

CONTACT

Johan TABOUREAU : 07.64.41.31.99 – j.taboureau@yonne.cci.fr

CONTENU DE LA FORMATION

<p>BLOC 1</p> <p>Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal</p> <p>(119 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence - Analyser les comportements d'achat des clients - Identifier les actions marketing et commerciales innovantes - Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre - Structurer le plan d'action commercial omnicanal - Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal - Présenter le plan d'action commercial omnicanal
<p>BLOC 2</p> <p>Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale</p> <p>(84 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les marchés porteurs d'opportunités pour son entreprise - 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 des supports de communication adaptés aux différents canaux - Recueillir des informations 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 omnicanale mises en œuvre
<p>BLOC 3</p> <p>Construction et négociation d'une offre commerciale</p> <p>(133 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou 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 - Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive - Elaborer un argumentaire de présentation de l'offre commerciale - Elaborer une stratégie de négociation commerciale - Conduire le ou les entretien(s) de négociation - Conclure la vente
<p>BLOC 4</p> <p>Management de l'activité commerciale en mode projet</p> <p>(84 heures)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser les actions commerciales à mettre en œuvre et les besoins qui en résultent - Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en œuvre - Mobiliser les professionnels à profils techniques et commerciaux - Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet - Coordonner l'action des différents professionnels - Animer les réunions - Communiquer sur le projet d'action commerciale - Evaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées - Rendre compte de la performance de l'activité commerciale
<p>SPECIALISATION</p> <p>3 options possibles dès septembre 2024</p>	<p>GESTION Certificat de compétences en entreprise CCI France « Contribuer à la gestion de l'entreprise » (70 heures)</p>
	<p>INTERNATIONAL Certificat de compétences en entreprise CCI France « Gérer les opérations à l'international » (70 heures)</p>
	<p>VITICULTURE Bloc 3 du Certificat de spécialisation du ministère de l'Agriculture « Responsable technico-commercial en vins produits dérivés - orientation produit » en partenariat avec le CFPPA d'Auxerre La Brosse (105 heures)</p> <p></p>