



Mis à jour en Mai 2022

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



**SUR
1 AN**
25% CFA
75%
ENTREPRISE

Certifié par l'ACFCI
Réseau Negoventis



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Responsable du Développement Commercial sera capable de :

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise,
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché
- Assurer la veille concurrentielle des marchés, des produits, des concurrents et de leurs environnements
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place
- Conduire, dans son secteur de vente, les négociations commerciales importantes en France et à l'étranger
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs, nécessaires au développement sur le marché

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Responsable commercial
- Attaché (e) commercial(e)
- Attaché(e) technico-commercial(e)

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur du commerce ou de la vente
- Une première expérience dans le secteur du commerce est souhaitable.

Prérequis exigés :

Sens commercial, adaptabilité, esprit d'équipe, résistance au stress, esprit d'analyse et prise d'initiative .

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Jeune de
16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur
d'emploi à partir
de 26 ans

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre.
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

490 heures

TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

2/ financement personnel : nous contacter.



BACHELOR

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Les plus

Parcours certifiant en anglais obligatoire en partenariat avec notre CEL (Centre d'Études de Langues) ou séjour à l'étranger. Participation financière de l'apprenant.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu *
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise

* avec sujets fournis par le réseau Négoventis de la CCI + évaluations orales et écrites sur le site de formation.

HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)

CONTENU DE FORMATION

Bloc A - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Bloc B - Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Bloc C - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation

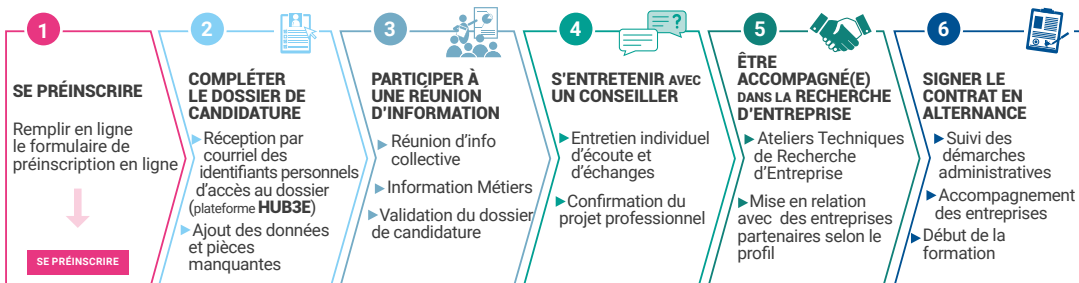
Bloc D - Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

Lieu d'exercice de l'activité

Tout type d'entreprise au sein du service commercial.

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 36 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire