

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Diplôme d'état homologué de niveau II (BAC +3)

Dans un environnement économique qui évolue en permanence, le développement commercial de l'entreprise, selon une stratégie précise, conditionne sa pérennité.

Pour assurer ce développement, l'entreprise doit s'appuyer sur des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, autant capables de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie, des négociations avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets.

Mais avant tout les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

Au niveau régional et national, tous les secteurs du commerce, de l'industrie et des services sont concernés. Le manager commercial est susceptible d'intervenir aussi bien dans des grandes entreprises organisées en réseaux, agences ou centres de profit que dans les PME/PMI disposant d'une fonction commerciale structurée. Il sera particulièrement efficace dans les contextes transfrontaliers et européens.

MISSIONS

- Manage le développement commercial en mode projet
- Mène des négociations complexes en B to B
- Manage une équipe commerciale
- Anime la relation commerciale dans une optique de développement durable
- Gère un centre de profit
- Contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise

PROGRAMME

- Marketing stratégique et opérationnel / Plan d'actions commerciales / Prospection commerciale / Techniques de négociation complexe / Négociation en langue étrangère / Gestion de la relation client
- Management de projet / Qualité
- Gestion et analyse financière
- Management des hommes et des équipes / Efficacité personnelle / Communication interpersonnelle / Actions promotionnelles / Communication événementielle
- Pratique en entreprise : mise en pratique progressive en entreprise sur les différentes missions du poste, mise en œuvre d'un projet de développement commercial

ADMISSION

Titulaire d'un diplôme de niveau III (BAC +2)

Aptitudes commerciales.

Sélection : dossier, test et entretien

VALIDATION

Diplôme inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) de niveau II (BAC+3).

Accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E.).

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

Durée de formation : 467 heures

Frais de formation : 1 000€ sous statut d'étudiant

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Alternance : 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise

MODULES	TOTAL
BLOC A (+ 3h évaluation collective)	77 h
Assurer une veille stratégique du marché	14 h
Intégrer l'utilisation des bases de données marketing dans l'élaboration de la stratégie commerciale	14 h
Concevoir des offres commerciales innovantes	28 h
Elaborer un plan d'action	21 h
BLOC B + 4h15 évaluation (3h collective et 1h15 individuelle)	168 h
Définir une stratégie de prospection	21 h
Evaluer le risque client	14 h
Maîtriser la complexité des différents processus d'achat	14 h
Connaître la psychologie de l'acheteur et les techniques comportementales	14 h
Préparer et conduire une négociation complexe	63 h
Se familiariser avec d'autres codes culturels	14 h
Conduire une négociation en langue étrangère	14 h
Fidéliser et développer durablement la clientèle	14 h
BLOC C + 3h30 évaluation (3h collective + 30 mn individuelle ou sous groupe)	112 h
Gérer financièrement un centre de profit	35 h
Conduire des projets de développement	35 h
Développer son activité par la mise en place d'actions promotionnelles et événementielles adaptées	14 h
Mener en langue étrangère un projet inscrit dans un contexte international	21 h
Utiliser les TIC	7 h

BLOC D + 3h30 évaluation (3h collective + 2*15 mn individuelle)	98 h
Gérer le personnel et les compétences	28 h
Intégrer les concepts de développement durable et de qualité dans son management	7 h
Manager, optimiser les performances individuelles et collectives	35 h
Développer son leadership et son efficacité personnelle	14 h
Communiquer avec son équipe de travail	14 h
TOTAL	455 h
12h en collectif + 2h15 en individuel	14h15
TOTAL	467 h