



Faculté des Métiers

ESSONNE

VENTE



SUR 1 AN

25%
CFA

75%
ENTREPRISE



BACHELOR RESPONSABLE de DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

En partenariat avec :



APPRENDRE À

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Définir une stratégie de prospection et négocier les ventes
- Manager le développement de son activité
- Encadrer et animer une équipe

Au sein

- De tout type d'entreprise au sein du service commercial

QUALITÉS REQUISES

Sens commercial / aptitudes relationnelles / aptitudes au travail en équipe, adaptabilité / réactivité / résistance au stress / esprit d'analyse et d'initiative.

TÂCHES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI

- Manager, animer son équipe au quotidien
- Mener une campagne de prospection et organiser le portefeuille client
- Concevoir un plan d'action commercial et analyser le plan marketing de l'entreprise
- Développer un argumentaire commercial lié à l'offre
- Construire des scénarios de négociation
- Participer à l'organisation de réunion de travail
- Participer au recrutement des commerciaux.

CONDITIONS D'ADMISSION

Le jeune doit être âgé de 18 à 29 ans

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

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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

INSCRIPTION SITE D'ÉVRY

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr