



Mis à jour en septembre 2021

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 bachelors 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



Sans condition
d'âge

CALENDRIER

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

DURÉE

427 heures

TARIF

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

2/ financement personnel : nous contacter.



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.



CONTENU DE FORMATION

Gérer et assurer le développement commercial

- Définir un plan d'actions opérationnelles en cohérence avec la stratégie commerciale
- Exercer une fonction de veille de marché
- Structurer les actions à conduire et les suivre
- Effectuer le report de son activité
- Elaborer un budget prévisionnel

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et de négociation avec le client
- Maîtriser les techniques de communication nécessaire à la négociation
- Construire une offre technique et commerciale
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente

Manager une action commerciale en mode projet

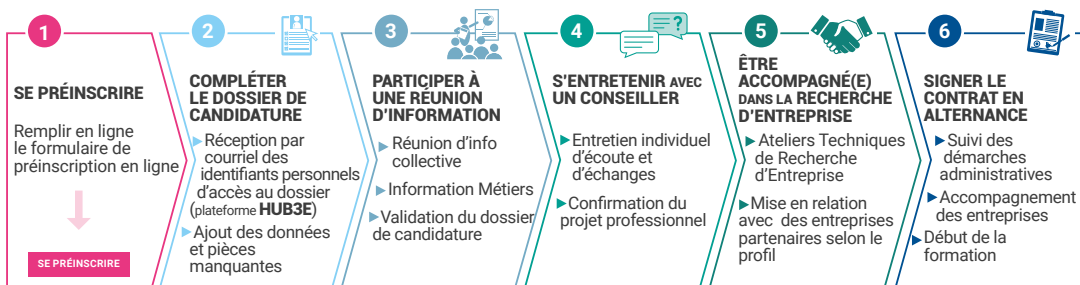
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Planifier les étapes du projet
- Animer une réunion du groupe projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

Anglais appliqué au métier de commercial

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

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)