

VALIDATION

Titre professionnel reconnu par l'État - Niveau 6 (Bac +3)

RNCP 36395 enregistré le 25/04/2022

Titre délivré par le réseau Négoventis (CCI France)

MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage

Validation totale ou partielle par blocs de compétences

Face à face pédagogique - évaluation en CCF (Contrôle en cours de formation)

PRÉ-REQUIS

Signature d'un contrat d'apprentissage

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BTS, DUT...)

Sous réserves de places disponibles

PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus

Formation accessible à un public en situation de handicap

DURÉE

12 mois - 427 heures minimum au CFA

13 semaines de formation, alternance d'1 à 2 semaines par mois au CFA de septembre à juin

DÉBUT DE SESSION

Septembre

LIEU DE FORMATION

Campus consulaire, Chambre de Commerce et d'Industrie de la Drôme, 52-74 rue Barthélemy de Laffemas - BP 1023 - 26010 VALENCE Cedex

TARIF

Gratuit pour l'apprenti

Employeurs du secteur privé : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon le coût validé par France Compétences (Sous réserve d'acceptation du dossier)

Employeurs du secteur public : financement possible par le CNFPT

CONTACT

☎ 04 75 75 87 29

✉ contactcfa@drome.cci.fr

OBJECTIFS

Le Responsable de Développement Commercial manage le développement commercial de son activité et participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise.

Il gère les projets commerciaux et est autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe que de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants.

EMPLOIS VISÉS

Exemples de postes occupés : Responsable Commercial, Responsable de Développement, Chef des Ventes, Chargé d'affaires...

PROGRAMME

Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances.....	14 h
Analyser les profils et comportements de ses clients.....	14 h
Définir des actions marketing et commerciales innovantes.....	21 h
Élaborer le plan d'action commercial omnicanal	42 h
Rédiger un plan d'action commercial argumenté	35 h

Bloc 2 - Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Identifier les marchés et les cibles à prospecter	21 h
Construire le plan de prospection omnicanale	14 h
Préparer les actions de prospection	14 h
Conduire des entretiens de prospection	28 h
Analyser les résultats de prospection	7 h

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client	14 h
Construire et chiffrer une offre adaptée	28 h
Argumenter son offre commerciale	21 h
Élaborer une stratégie de négociation	21 h
Conduire une négociation commerciale	35 h
Contractualiser la vente	7 h
Évaluer le processus de négociation	7 h

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

Travailler en mode projet	21 h
Organiser et mobiliser une équipe projet	14 h
Coordonner et animer l'équipe du projet commercial	35 h
Évaluer la performance des actions commerciales	14 h

