

SPÉCIFICITÉS

Titre professionnel reconnu par l'État - Niveau 6 (Bac +3)
Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) : code 40568
Titre délivré par le réseau Négoventis (CCI France)

MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Face à face pédagogique
Évaluation en fin d'année
Validation totale ou partielle par blocs de compétences
Formateurs titulaires d'un diplôme de niveau BAC+5 dans le domaine enseigné ou d'un diplôme équivalent à celui enseigné avec une expérience professionnelle dans le métier de 2 ans sur les 10 dernières années

PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus
Accessible à un public en situation de handicap

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier de candidature - Entretien de motivation

DURÉE

12 mois - 427 heures minimum au CFA
13 semaines de formation, alternance d'1 à 2 semaines par mois au CFA

DÉBUT DE SESSION

Septembre

LIEU DE FORMATION

Campus Formation CCI Drôme
52-74 rue Barthélemy de Laffemas - 26000 VALENCE

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 |

