

# Centre de Formation des Apprentis



## 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 Barthélémy 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](mailto:contactcfa@drome.cci.fr)

[www.campus-valence.fr](http://www.campus-valence.fr)

# Responsable de Développement Commercial



## 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...

Option 35H  
Social Media Strategy  
ou  
Leadership & Entrepreneuriat

## 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 prospector .....	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



Campus Formation

