

***Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial »
(en alternance)***

Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation

LES OBJECTIFS

1. Se former au métier de responsable du développement commercial

« Le titulaire de la certification a pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes et/ou grands comptes. »

PUBLIC

Tout public

« Centre de formation accessible au public en situation de handicap »

PRE-REQUIS

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un diplôme bac+2 ou disposant d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine.

DELAIS D'ACCES : 48 heures

Contact : Caroline BAAS contact@formationplus.org

PARCOURS PASSERELLE / Métiers visés :

Débouchés en début de carrière :

Conseiller commercial/conseiller clientèle

Chef(fe) de secteur/ responsable de secteur.

A terme vous pourrez occuper des postes de :

Responsable des ventes/responsable commercial

Responsable de développement

Responsable grands comptes

Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires.

LIEU DE FORMATION

FORMATION PLUS MEDITERRANEE

SAS FORMATION PLUS MEDITERRANEE au capital de 15 000 € • Siret 81456842400018

32 boulevard Jean Bourrat - 66000 Perpignan • www.formationplus.org

06 14 42 38 31 • 06 13 53 65 66 • 04 68 34 84 61 contact@formationplus.org



TARIFS

Aucun frais de scolarité
Financé par les OPCO

FORMATEUR

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions.

DURÉE DE LA FORMATION : 456 heures d'enseignement

MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels

SUIVI ET EVALUATION

Validation par bloc de compétences.

Epreuves finales.

« L'attribution de la certification est décidée par le jury du certificateur sur proposition du centre de préparation. Le cursus est sanctionné par la certification professionnelle de « Responsable du Développement Commercial » enregistré au RNCP au niveau 6 (Ex Niv II) sous l'autorité de IMCP (Code 310 - JO du 3 mars2017) »

Programme de la formation :

Notre programme de préparation suit le référentiel de l'organisme certificateur

**Bloc 1 : METTRE EN PLACE LA POLITIQUE COMMERCIALE DEFINIE PAR LA DIRECTION :
150heures**

LE TRAVAIL DE PROJET COLLABORATIF
LA COMMUNICATION ECRITE
GESTION DE REUNION
LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE
LA RECHERCHE DE CONCEPT
L'ACTION PAR LE PRODUIT
L'ACTION PAR LE PRIX
L'ACTION PAR LA COMMERCIALISATION
L'ACTION PAR LA COMMUNICATION
STRATEGIE DIGITALE

Bloc 2 : PILOTER LE DEVELOPPEMENT OPERATIONNEL DU SERVICE COMMERCIAL : 114 heures

DROIT DU TRAVAIL
LE RECRUTEMENT
INTEGRATION DU PERSONNEL
L'EVALUATION DES COMMERCIAUX
ORGANISATION DU TRAVAIL
LE MANAGER COACH
MANAGEMENT PAR L'ANIMATION
LA DELEGATION
GESTION DES CONFLITS
LES ENTRETIENS

ANGLAIS PROFESSIONNEL : 70 heures

**Bloc 3 : DEVELOPPER LE POTENTIEL DE L'ENTREPRISE PAR LA MISE EN PLACE D'UNE STRATEGIE
DE CROISSANCE : 122 heures**

L'ETUDE DE MARCHE
LES CHOIX STRATEGIQUE
LE PILOTAGE DU PROJET DE CROISSANCE
L'ANIMATION DU PROJET DE CROISSANCE
LE REPORTING A LA DIRECTION GENERALE
ACCOMPAGNEMENT DU PLAN D'ACTION STRATEGIQUE