CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Laval - Saint Nazaire

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

Responsable de Développement Commercial – NEGOVENTIS

Commerce - Marketing - Vente

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un Responsable de développement commercial avec :

- L'élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Le déploiement de la stratégie de prospection commerciale
- La construction et la négociation d'une offre commerciale
- Le management de l'activité et des équipes commerciales en mode projet

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction
- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenus & outils de prospection
- Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection
- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client
- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Modalités d'accès :

Candidature en ligne sur CCIFormation53.fr + Entretien individuel

Délais d'accès :

- Candidature à partir de Janvier pour la rentrée en septembre.
- Des rentrées sont possibles en cours de formation après analyse du dossier.

Prérequis :

Bac +2 ou un titre de niveau 5 validé

ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle

Apprentissage :

Trouver une entreprise qui accepte de signer un contrat pour vous accompagner durant votre formation.

Le + : Nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprise.

Niveau d'entrée

Bac + 2 ou équivalent validé ou 3 années d'expérience professionnelle

Type de formation

Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP)

Durée

12 mois

Niveau de sortie

Niveau 6 - Bac +3

Accessibilité

Accessibilité des publics en situation de handicap, pour toute adaptation, consultez notre page dédiée.
En savoir +

Type de contrat

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Pour tout autre profil : consultez-nous
Accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Diplôme obtenu

Responsable de développement commercial
Réseau Négoventis
Code RNCP : 40568
Certificateur : CCI France
Date de l'enregistrement : 25 avril 2022
Date échéance enregistrement : 30/04/2030
Validation totale ou partielle de la certification

Coût de la formation

Retrouvez plus d'informations sur nos tarifs sur la page "Nous connaitre" du site CCI Formation

Lieux de formation

Campus Laval - Laval
Campus Laval Rue Léonard de Vinci - CS 36152 53062 LAVAL Cedex 9 (GPS : 53810 CHANGE)

Labellisé LUCIE 26000 RSE Positive
labellucie.com

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI FORMATION
Laval - Saint Nazaire

Formation
Responsable de Développement Commercial – NEGOVENTIS

La formation

1 Programme

Bloc 1 -Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

Bloc 2 -Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenus & outils de prospection
- Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection

Bloc 3 -Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

2 Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Nous proposons également une modularisation et une individualisation des parcours de formation.

Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et/ou Campus.

3 Évaluation et certification

Modalités d'évaluations

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation et des moyennes de bloc supérieures ou égales à 10/20, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat obtient une validation partielle des blocs de compétences supérieurs à 10/20, qui lui restent acquis. Il peut repasser le/les bloc(s) non obtenu(s) 1 fois jusqu'à la date prévue sur la fiche RNCP.

Et après ?

4 Poursuite de formation

Insertion professionnelle
Poursuite d'études possible vers des cursus à BAC + 4/5 (sur étude de dossier)

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Chef de vente
- Responsable des ventes
- Responsable de secteur
- Chargé d'affaires technico-commercial

Les entreprises

Entreprises ou organisation de toutes tailles proposant des biens et/ou services à des clients particuliers ou professionnels (artisanat – industrie – commerce et services – association).

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)