

Responsable de Développement Commercial

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT (NIVEAU 6 - BAC+3)

RNCP 36395



OBJECTIFS

Le Responsable de Développement Commercial est chargé de l'élaboration et de la conduite de la stratégie commerciale, du plan opérationnel de développement commercial omnicanal et du management de l'ensemble de la structure commerciale, en assurant la négociation directe auprès des clients stratégiques pour l'entreprise.

À l'issue de la formation, il sera capable de :

- Définir des actions marketing innovantes
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Prospecter une clientèle de particuliers ou de professionnels
- Effectuer un suivi et une fidélisation de sa clientèle
- Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients
- Manager l'activité commerciale en mode projet



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Inscription sur www.campus-centre.fr
- Entretien de motivation
- Participation aux « mercredis de l'apprentissage »

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.



PUBLICS CONCERNÉS

Le Responsable de Développement Commercial s'adresse à tout titulaire d'un Bac+2 validé (BTS NDRC, MCO, TC, DUT TC...) ou L2 validée (120 ECTS) ou aux personnes ayant trois années d'expérience professionnelle.

Il s'adresse en priorité aux candidats qui ont un intérêt pour :

- Le challenge commercial
- Le management d'équipe
- Le marketing et la vente



ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rentrée : septembre

Statut : apprenti, salarié en alternance, salarié en poste, autres (nous consulter)

Alternance : 1 semaine à CCI Campus Centre
2 semaines en entreprise

Rythme des cours : 35 heures par semaine

Volume des cours : 490 heures

Tarif : 8 000 € (pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



CONTENU DE LA FORMATION

- Bloc 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale
- Bloc 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale
- Bloc 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet

Anglais



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Conduire le développement commercial en mode projet
- Assurer la prospection omnicanale de la clientèle
- Élaborer une stratégie de négociation
- Manager son équipe commerciale
- Mener des négociations complexes



MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluations de blocs de compétences (dossiers, épreuves écrites et/ou orales)
- Grille d'évaluation entreprise
- Soutenance orale de projet d'entreprise



MÉTIERS VISÉS

- Conseiller commercial
- Manager clientèle
- Développeur commercial
- Cadre technico-commercial
- Chargé d'affaires



POURSUITE D'ÉTUDES

- Masters spécialisés
- École de commerce



RÉMUNÉRATION

SUR LA BASE DU SMIC 35H/SEMAINE

	- DE 18 ANS	18 À 20 ANS	21 À 25 ANS	26 ANS ET +
1 ^{ère} ANNÉE	27 %	43 %	53 %*	100 %*
2 ^e ANNÉE	39 %	51 %	61 %*	100 %*
3 ^e ANNÉE	55 %	67 %	78 %*	100 %*

*SMIC OU CONVENTIONNEL MINIMUM DE L'EMPLOI OCCUPÉ



LIEUX DE FORMATION

CHATEAUXROUX (36)

CCI Campus Centre - Site Balsan
02, Allée Jean Vaillé
02 54 53 52 90
candidature.formation@indre.cci.fr
www.campus-centre.fr

BLOIS (41)

CCI Campus Centre - Site Blois
06, rue Anne de Bretagne
02 54 57 25 25
candidature.formation@loir-et-cher.cci.fr
www.campus-centre.fr

JOUÉ-LES-TOURS (37)

Campus des Métiers de l'Artisanat
07, rue Joseph Cugnot
02 47 78 47 00
campus37@cm-tours.fr
www.campusdesmetiers37.fr

ORLÉANS (45)

CFA Orléans Métropole
09, Rue du 11 Novembre
02 38 79 12 20
contactcfa@orleans-metropole.fr
www.cfa.orleans-metropole.fr

MONTARGIS (45)

CFA Est Loiret
35, avenue Gaillardin
02 38 98 05 92
standard@cfa-montargis.com
www.cfa-montargis.com