

(BAC+3)



negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PAGE-20

EMBA

Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

 **CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

OBJECTIF

Le Responsable de Développement Commercial est un professionnel qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants.

Ces compétences l'amènent rapidement à exercer des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit.

I MÉTIERS

Responsable commercial
Responsable comptes clés
Responsable de développement commercial
Responsable e-commerce
Responsable technico-commercial

I ORGANISATION

PUBLIC

Justifier d'une certification de niveau III (BAC+2) validée ou d'une expérience professionnelle de 3 années minimum sur des fonctions commerciales.
Être titulaire du permis B.

VALIDATION

La formation RDC permet d'obtenir un Titre bac+3 (niveau II) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles et reconnu par l'État.

LIEU DE FORMATION

EMBA - Quimper ou CCI Morbihan - Lorient

MODALITÉS ET FINANCEMENT

Contrat de professionnalisation ou Période de professionnalisation. Les frais de formation sont pris en charge par un OPCA.
D'autres financements sont possibles selon votre statut, nous consulter.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultants/formateurs issus de la fonction commerciale, ayant une solide expérience professionnelle en lien avec la thématique enseignée, garantissant une expertise, couplée d'une maîtrise des techniques pédagogiques.

I CALENDRIER

Formation en alternance sur 1 an de 469h, soit 1 semaine en centre de formation / 3 semaines en entreprise.

I PROGRAMME

CONTRIBUER À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Assurer une veille stratégique du marché
Intégrer l'utilisation des bases de données marketing dans l'élaboration de la stratégie commerciale
Concevoir des offres commerciales innovantes
Elaborer un plan d'action commercial

NÉGOCIER LES VENTES

Définir une stratégie de prospection
Évaluer le risque client
Maîtriser la complexité des processus d'achat
Connaître la psychologie de l'acheteur et les techniques comportementales
Préparer et conduire une négociation complexe
Se familiariser avec d'autres codes culturels et conduire une négociation en anglais
Fidéliser et développer durablement la clientèle

MANAGER LE DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

Gérer financièrement un centre de profit
Conduire des projets de développement
Développer son activité par la mise en place d'actions promotionnelles et événementielles
Utiliser les techniques d'informations et de communication

ENCADRER ET ANIMER UNE ÉQUIPE

Gérer le personnel et les compétences
Intégrer les concepts de développement durable et de qualité dans son management
Manager et optimiser les performances individuelles et collectives
Développer son leadership et son efficacité personnelle
Communiquer avec son équipe de travail

CONTACT

Valérie CHERREY
valerie.cherrey@quimper.cci.fr
02.98.10.16.01

Loëzia MAZEYRAT
loezia.mazeyrat@quimper.cci.fr
02.98.10.16.05