

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Niveau II (équivalent BAC+3)

Formation initiale en alternance ou continue



FORMATION

La formation Responsable de Développement Commercial vous forme au métier de commercial de terrain. Vous serez apte à développer et gérer un portefeuille de clients en adéquation avec la politique commerciale de votre entreprise.

Cette formation complète vous permet de développer de nombreuses compétences tant analytiques, stratégiques, commerciales que relationnelles.

LES MISSIONS

En entreprise :

- Commercialiser des produits ou des services,
- Gérer un portefeuille de clients professionnels et/ou particuliers,
- Négocier des contrats.

Cette formation vous amène à évoluer dans des structures gérant des portefeuilles de clients tous secteurs d'activités confondus.

LES METIERS

- Chargé de clientèle pour particuliers et/ou professionnels
- Téléconseiller
- Assistant commercial

Conditions d'admissions

- Tous types de publics
Tous types de financements
Eligible au CPF
- Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau II ou avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

Durée

- 1 an
- Formation initiale, en alternance ou continue.

Financement

- Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCA
- Salarié, demandeurs d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter.

Un réseau CCI DE FRANCE



Soutenu par



CONTACT

Ecole de Management de Bastia

Campus Formation CCI2B

Lieu dit strada Vecchia - 20290 Borgo

TEL : 04 95 30 00 13 - EMAIL : scolarite@cciic.fr

www.em-bastia.fr

LE PROGRAMME EN CENTRE DE FORMATION

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats

INFORMATIQUE

- Application aux activités commerciales (windows, outlook...)
- Application à la gestion (excel)
- Application à la rédaction de rapports (word)



Le centre de formation



ECOLE DE
MANAGEMENT
DE BASTIA

Contact

**Ecole de Management
de Bastia**

Lieu dit strada Vecchia
20290 Borgo

TEL : 04 95 30 00 13

EMAIL : scolarite@ccihc.fr

www.em-bastia.fr