



Formation en alternance

Responsable de Développement Commercial (BAC+3)



MISSIONS

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener directement en autonomie des négociations complexes avec les clients importants

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

MODALITES D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- Evaluation formative : Exercices, cas pratiques, mises en situations professionnelles, jeux de rôles
- Evaluation formative à la fin de chaque CCP : Livret ECF
- Evaluation en fin de formation : Validation par passage des examens de la DEETS. Possibilité de passer le titre complet ou de passer par CCP

MÉTHODES MOBILISÉES

- Appuis de documents à visée professionnelle
- Accompagnement individualisé
- Mobilisation d'outils numériques en soutien au présentiel
- Evaluation des acquis et de la satisfaction en clôture et Bilan de positionnement



COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe



PRE-REQUIS

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 validé (Bac+2)
ou
- Justifier de 3 années d'expériences professionnelles.
et
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ...)



DURÉE

450 Heures

CONTENU DE LA FORMATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

La formation est composée de 3 blocs de compétences permettant d'accéder au diplôme de niveau 8

BLOC A

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 budget prévisionnel
- Intégrer le cross canal dans sa pratique commerciale
- prendre en compte la RSE dans le développement de son

BLOC B

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection et d'analyse
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client

BLOC C

Manager une action commerciale en mode projet

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

TARIF

Sur demande de devis selon la durée prévue

HANDICAP

- Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite
- Accès à la formation et adaptation:

Contactez le référent handicap :
msinda@mayotte.cci.fr

Les + de la formation



- Certification VOLTAIRE
- Certification CLOE
- Certification PIX

LIEU ET CONTACTS

Pôle formation CCI Mayotte : Immeuble
Issoufali, Quai Issoufali, Dzaoudzi 97610
Mayotte

Sinda RAMADANI TOTO
Responsable CFA CCI Mayotte
TEL : 0639687223
MAIL : msinda@mayotte.cci.fr

Rachid OUSSENI
Coordinateur pédagogique
r.ousseni@mayotte.cci.fr
TEL : 0639 99 26 64