



# 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](mailto:msinda@mayotte.cci.fr)

### 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](mailto:msinda@mayotte.cci.fr)

Rachid OUSSENI  
Coordinateur pédagogique  
[r.ousseni@mayotte.cci.fr](mailto:r.ousseni@mayotte.cci.fr)  
TEL : 0639 99 26 64



### Les + de la formation

- Certification VOLTAIRE
- Certification CLOE
- Certification PIX