

DIPLOME RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL NIVEAU 6



CFA de la CCI des Vosges
Centre d'Activités 467 rue des Grands Prés
88100 SAINTE MARGUERITE
Tél. : 03 29 56 80 72
cfa@vosges.cci.fr www.vosges.cci.fr/cfa

Missions Professionnelles

Le responsable de développement commercial est un professionnel parfaitement opérationnel dans le pilotage d'actions commerciales.

Il assure le développement commercial par objectifs, mène des négociations complexes, manage une équipe commerciale, anime la relation commerciale, contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'Entreprise.

Objectifs opérationnels :

- Négocier une offre
- Participer à la prospection
- Construire et présenter une proposition commerciale
- Maîtriser les éléments de gestion
- Conduire un projet

Public : Alternant en contrat d'apprentissage

Pré-requis

- Être titulaire d'un Bac + 2 ou équivalent et satisfaire aux épreuves de sélection
- Être mobile et disponible
- Disposer d'un pouvoir de conviction et d'une capacité de persuasion
- Savoir analyser des situations et prendre des décisions
- Être capable de fédérer et de mobiliser une équipe autour d'un projet

Recrutement : entretien individuel et tests de positionnement

Durée de la formation :

462 heures en centre de formation plus 28 heures d'examen réparties de septembre à juillet.

Délai d'accès à la formation : jusqu'au démarrage de l'action

Périodicité :

14 semaines d'alternance par année scolaire réparties de septembre à juillet.
Une semaine par mois en moyenne en centre.





CFA de la CCI des Vosges
Centre d'Activités 467 rue des Grands Prés
88100 SAINTE MARGUERITE
Tél. : 03 29 56 80 72
cfa@vosges.cci.fr www.vosges.cci.fr/cfa

Contenu :

Bloc A : Gérer et assurer le développement commercial : conduire un projet, assurer une veille du marché, créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs, exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale, élaborer un plan d'actions commerciales, élaborer un budget prévisionnel

Bloc B : Prospector, analyser les besoins et négocier une offre :recueillir des donnée 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, évaluer l'impact financier de la solution proposée, construire l'argumentaire de vente, préparer différents scénarii de négociation, maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation, négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections, contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

Bloc C : 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 de management transversal, animer une réunion dans le cadre d'un projet, évaluer et analyser les résultats d'un projet

Moyens pédagogiques : supports de cours remis aux apprenants, vidéoprojecteur, PC en salle

Évaluations : contrôles en cours de formation et épreuves de validation du diplôme en fin de parcours

Formateurs : L'équipe pédagogique est composée de formateurs ayant des qualifications et/ou des expériences professionnelles dans le domaine de la formation et/ou dans le métier visé par la formation.

Les débouchés

Métiers : Responsable commercial, manager de clientèle, développeur commercial, responsable grands comptes, responsable de centre de profit.

Poursuites d'études : Master, école de commerce.

Tous nos diplômes en alternance sont entièrement gratuits : aucun frais d'inscription, aucun frais de dossier, aucun frais de scolarité

Les locaux et la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

