

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

NIVEAU
BAC+3

COMMERCE ET DISTRIBUTION



CCI Sud Formation



100 diplômes
du **CAP** au **BAC+5**

16 établissements
en Occitanie

81,11% d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

82,91% de réussite
aux examens

◀◀ PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans les 3 mois qui suivent le début du cycle de formation
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 29 ans révolus
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- Être titulaire d'un diplôme de niveau III (BAC+2)

🎯 COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre commerciale
- Manager une action commerciale en mode projet

|| MÉTIER

Ce diplôme forme des professionnels qualifiés capables de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener des négociations complexes pour des entreprises industrielles, commerciales ou de services, disposant d'un service commercial ou souhaitant développer l'action commerciale.

PROGRAMME

GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT 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 NEGOCIER 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
- 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
- Anglais

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 d'un projet

■ **ALÈS** > T. 04 66 91 21 21
information.ales@sudformation.cci.fr

■ **ARIÈGE (ST-PAUL-DE-JARRAT)** > T. 05 61 02 03 31
l.cutler@ariege.cci.fr

■ **AVEYRON (RODEZ)** > T. 05 65 75 56 91
s.valdet@aveyron.cci.fr

■ **CARCASSONNE** > T. 04 68 71 42 58
m.cortal@sudformation.cci.fr

■ **LOT** > T. 05 65 20 35 01 / formation@lot.cci.fr

■ **LOZÈRE (MENDE)** > T. 04 66 49 43 97
j.charrade@sudformation.cci.fr
r.fleury@sudformation.cci.fr

€ STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par France Compétences et les OPCO.

🕒 DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 504 h sur 1 an

▶▶ APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU

➔ BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit

LES MÉTIERS POSSIBLES

- ➔ Développeur commercial
- ➔ Chef de secteur
- ➔ Responsable des ventes
- ➔ Responsable grands comptes
- ➔ Chargé d'affaires
- ➔ Responsable commercial
- ➔ Manager de clientèle
- ➔ Responsable de centre de profit

📍 OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de nos établissements de :

■ **MONTAUBAN** > T. 05 63 21 71 13
a.barra@cci-formation.fr

■ **MONTPELLIER** > T. 04 99 51 35 00
j.ruiz@sudformation.cci.fr

■ **NÎMES** > T. 04 66 87 97 86
recrutement.nimes@sudformation.cci.fr

■ **PERPIGNAN** > T. 04 68 56 23 00 / 04 68 56 78 76
n.cervello@sudformation.cci.fr

■ **TARN (ALBI)** > T. 05 63 49 28 73
c.rossignol@tarn.cci.fr