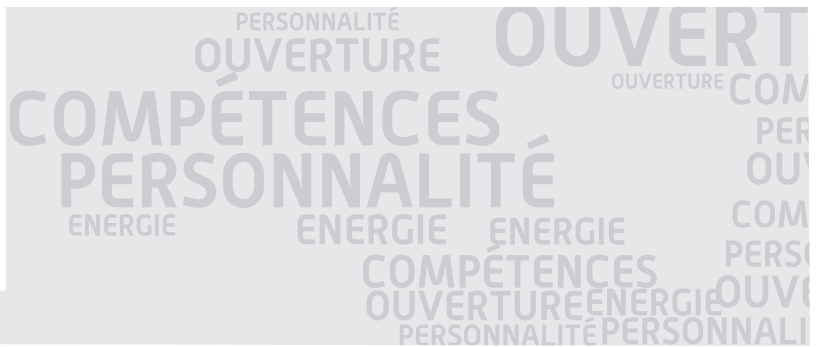




formation
CCI



Responsable Développement Commercial

Formation diplômante en alternance : contrat de professionnalisation*

*sous réserve des accords de branche



Le Manager ou Responsable développement commercial assume la responsabilité de la performance commerciale de son équipe, développe et gère un portefeuille clients en toute autonomie et conduit des situations de négociation d'importance croissante.

EMPLOIS VISÉS

- Responsable commercial
- Technico-commercial
- Manager de clientèle
- Responsable grand compte
- Développeur commercial
- Responsable de centre de profit
- Chargé d'affaires
- Responsable d'agence.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le Responsable développement commercial doit être capable de :

- contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- mener des négociations commerciales complexes
- manager le développement commercial de son activité
- manager son équipe commerciale.

VALIDATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Formation sanctionnée par le titre «Responsable comptes clés» inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnel de niveau II, arrêtés du 23/02/07, JO du 03/03/07 code NSF 312p.
- Contrôle continu et soutenance en fin de formation

CONDITIONS D'ADMISSION

- Titulaire d'un diplôme bac + 2 ou d'un titre de niveau III ou d'un niveau III non validé avec expérience professionnelle significative de 2 ans minimum
- Réussir les tests de sélections.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : le règlement intérieur pour les stagiaires en formation est consultable sur notre site cciformation.org



CHAMBRE DE COMMERCE,
D'INDUSTRIE ET DE SERVICES
DE LA MOSELLE

CCI Formation : 5 rue Jean-Antoine Chaptal BP 75071 - 57072 Metz Cedex 3
Tél. : 03 87 39 46 00 - Fax : 03 87 39 46 99 - email : ccif@moselle.cci.fr
www.cciformation.org

STATUT DU STAGIAIRE

- Salarié en CDD ou CDI (période d'essai : 1 mois).

FORMATEURS

- équipe pluridisciplinaire composée d'intervenants professionnels et/ou diplômés, experts dans leur domaine

PROGRAMME

- Assurer une veille concurrentielle pour dégager les menaces, les opportunités pour son marché, son entreprise
- Impulser et proposer des évolutions et/ou innovations commerciales
- Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction de l'entreprise en plan d'actions commerciaux
- Définir sa stratégie de négociation et élaborer une ou des propositions commerciales adaptées
- Se préparer à mener une négociation complexe
- Conduire la négociation jusqu'à son terme
- Analyser et évaluer le résultat de la négociation
- Élaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité
- Positionner des projets de développement commercial
- Piloter des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture et de concurrence internationale
- Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial
- Évaluer les résultats et en assurer le reporting
- Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau
- Participer à la constitution de son équipe commerciale
- Animer son équipe commerciale
- Superviser, contrôler et évaluer les résultats commerciaux de son équipe
- Appliquer la politique RH de l'entreprise à son équipe commerciale.

DATE ET DURÉE

- D'octobre 2012 à septembre 2013
- Durée de la formation : 497 heures.

HORAIRES ET LIEU DE LA FORMATION

- 08h30 - 12h00 et 13h00 - 16h30 / CCI Formation Metz

FINANCEMENT

RÉMUNÉRATION* :

Niveau de formation	- de 21 ans	de 21 à 26 ans	26 ans et plus
Au moins titulaire d'un Bac Professionnel ou diplômé professionnel de niveau IV	65 % du SMIC	80 % du SMIC	SMIC**
Autre	55 % du SMIC	70 % du SMIC	SMIC**

* réservée aux titulaires d'un contrat de professionnalisation

**ou 85 % du salaire conventionnel

AVANTAGES FINANCIERS

- Exonération totale ou partielle des charges patronales de Sécurité Sociale pendant toute la durée du contrat (en fonction de l'effectif de l'entreprise).

RESPONSABLE DE FORMATION

Patrick MESSEMBOURG
Tél : 03 87 39 46 44
pmessembourg@moselle.cci.fr

formation
formation®
CCI POSITIVEZ VOTRE AVENIR !