 **RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

**BAC + 3 - Niveau 6**



**Code ROME : M1707– D1407-C1206-C1102**

**Code CPF : 249368**

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Le responsable de développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d’une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Ces compétences l’amènent rapidement à exercer des fonctions d’encadrement d’une équipe commerciale ou d’un centre de profit.

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

A l’issue de la formation, l’apprenant sera capable de :

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

**METIERS VISÉS**

Fonctions et activités du poste visées à l’issue de la formation :

* Responsable commercial
* Manager de clientèle
* Développeur commercial
* Chargé d’affaires
* Technico-commercial
* Responsable grands comptes
* Responsable de centre de profit

**PUBLIC VISÉ**

* Jeunes de moins de 30 ans en recherche d’emploi et de qualification (contrat d’apprentissage)

et sans limite d’âge (contrat de professionnalisation uniquement)

* Salarié, demandeur d’emploi.
* Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
* Etudiants

**PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D’ADMISSION**

* **Formation Initiale** :

Titulaire d’un Bac+2 (ou d’une certification de niveau V) et satisfaire aux épreuves de sélection de l’établissement

* **Formation Continue** :

Titulaire d’un Bac+2 (ou d’une certification de niveau V) ou justifier d’au moins 3 ans d’expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l’établissement

* **Par la V.A.E**. :

Répondre aux prérequis fixés par la Loi de Modernisation Sociale de 2002 et son d’application 2002-615

**DELAIS D’ACCES**

L’entrée en formation est possible jusqu’au démarrage de l’action

**DURÉE**

* 490 heures d’enseignement théorique sur 1 an

Contrat d’apprentissage et contrat de professionnalisation

**METHODES MOBILISÉES**

La formation se déroulera à temps partiel selon le calendrier défini et selon un mode 100 % présentiel et/ou à distance.

**MODALITES D’EVALUATION**

Les tests de positionnement permettent à chaque formateur de définir la progression pédagogique de l’apprenant afin d’ajuster au mieux son parcours par le biais d’un contrôle continu et d’évaluations ponctuelles en centre et en entreprise.

Validation des blocs de compétences

En cas d’échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

**PROGRAMME DE LA FORMATION – BLOCS DE COMPETENCE**

* **Bloc A -** **GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

MAl - Conduire un projet

MA2 - Assurer une veille du marché

MA3 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs

MA4 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale

MAS - Elaborer un plan d’actions commerciales

MA6 - Elaborer un budget prévisionnel

MA7 - Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale

MA8 - Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

* **Bloc B -** **PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE**

MBl - Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels

MB2 - Définir une stratégie et un plan de prospection

MB3 - Maîtriser les principaux outils de prospection et d’analyse

MB4 - Conduire un entretien de découverte

MBS - Réaliser un diagnostic client

MB6 - Construire une offre technique et commerciale

MB7 - Evaluer l’impact financier de la solution proposée

MB8 - Construire l’argumentaire de vente

MB9 - Préparer différents scénarii de négociation

MBlO - Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation

MBll - Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections

MB12 - Contractualiser l’offre en respectant la législation en vigueur

* **Bloc C -** **MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET**

MCl - Maîtriser les outils de gestion de projet

MC2 - Organiser et mettre en place une équipe projet

MC3 - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal

MC4 - Animer une réunion dans le cadre d’un projet

MCS - Evaluer et analyser les résultats d’un projet

**ENCADREMENT D’ÉQUIPE PEDAGOGIQUE**

Une équipe pédagogique composée de formateurs ayant des qualifications et/ou expériences professionnelles suffisantes dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation.

Trois champs de compétences peuvent être mobilisés :

* Des compétences techniques du métier
* Des compétences en appui des stagiaires dans leur recherche d’emploi
* Des compétences théoriques sur les disciplines générales

**VALIDATION**

* Diplôme Titre Niveau 6 / bac + 3
* Enregistré au RNCP par arrêté au JO du 21 décembre 2017

Code RNCP : 29535

**LIEU DE FORMATION**

* CCI FORMATION

5, rue Jean-Antoine CHAPTAL

57070 METZ

**ACCESIBILITE**

Tous nos sites répondent aux conditions d’accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

**COUT DE LA FORMATION**

OPCO de l’entreprise d’accueil.

Etudiant financement individuel

Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des information liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation.org (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)