



## DURÉE

- 490 heures d'enseignement théorique sur 1 an  
Contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation

## VALIDATION

- Diplôme Titre Niveau II / bac + 3  
Enregistré au RNCP par arrêté au JO du 21 décembre 2017i

## PUBLIC VISE

- 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.

## CONDITIONS D'ADMISSION ET PRÉ-REQUIS

- **Formation Initiale :**  
Titulaire d'un Bac+2 (ou d'une certification de niveau III) et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- **Formation Continue :**  
Titulaire d'un Bac+2 (ou d'une certification de niveau III) 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

## LES STRUCTURES D'ACCUEIL

Des entreprises de toutes tailles, dans lesquelles l'apprenant exerce son activité, propose et vend des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.  
Des entreprises industrielles ou de distribution  
Des entreprises des prestations de services aux particuliers ou aux entreprises

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

[www.cciformation.org](http://www.cciformation.org)



## OBJECTIFS DE LA FORMATION ET METIERS VISÉS

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.

### ➤ Fonctions et activités du poste en entreprise, 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

## PROGRAMME DE LA FORMATION

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

MA1 - 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

MB1 - 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

MBIO - Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation

MBII - 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

MCI - 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

## AVANTAGES POSSIBLES POUR L'ENTREPRISE

- Ils sont liés aux mesures favorisant l'insertion des jeunes par le biais d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (et selon les mesures en vigueur) : exonération de charges, rémunération du jeune selon un certain pourcentage du SMIC, formation prise en charge ...

## LIEU DE FORMATION

- CCI FORMATION  
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL  
57 070 METZ

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

[www.ccifformation.org](http://www.ccifformation.org)

