



Responsable de Développement Commercial

BAC +3

462 heures en CFA

Formation en 1 an

Titre RNCP 40568

Prérequis

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).

Ou

Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Profil

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat

Procédure d'admission

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance.

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

Taux de réussite

Résultat national en 2022 :
90%

Modalité d'évaluation

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

Programme

BLOC 1: Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Veille stratégique
- Marketing stratégique
- Élaboration d'un PAC
- Trade marketing
- Webmarketing / e-commerce

BLOC 2: Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Diagnostic externe
- Élaboration d'un plan de prospection
- Entretien de prospection
- Analyse des résultats et reporting

BLOC 3: Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostic du besoin client
- Construction et chiffrage d'une offre adaptée
- Argumentation et négociation commerciale
- Analyse de sa pratique

BLOC 4: Management de l'activité commerciale en mode projet

- Conduite de projet
- Organisation et pilotage d'un projet d'affaires
- Gestion et animation d'une équipe commerciale
- Management transversal et leadership

Missions

Être un(e) professionnel(elle) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(elle)

- Pilote les actions commerciales d'une équipe,
- Mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il (elle) manage le développement commercial de son activité.

Il (elle) participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

Débouchés

- Chef(fe) de vente
- Responsable des ventes
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires

Modalité pédagogique et d'alternance

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée.

75% du temps passé en entreprise et 25% en formation

Rythme d'alternance : Lundi, Mardi, Mercredi les semaines paires (selon le planning donné en début d'année)

Contact

Adresse :

80 rue Henri de Boissieu
01000 BOURG EN BRESSE
04 28 02 18 50

Directrice Générale Déléguée

Florence BARTHOMEUF

f.barthomeuf@egc-centrest.fr

Assistante pédagogique

Fanny MERLE

f.merle@egc-centrest.fr