

BACHELOR

NIVEAU 6

BUSINESS DEVELOPER

Titre RNCP 36395 : Responsable de Développement Commercial
délivré par CCI France, réseau Negoventis

CAMPUS DE BORDEAUX



GOÛT DU CHALLENGE ET DE LA NÉGOCIATION

Sa mission principale est d'établir la stratégie commerciale de l'entreprise pour aider l'entreprise à croître et développer son activité (nouveaux clients, partenariats, produits, services, projets...) et à augmenter son chiffre d'affaires.

Il a un rôle central car il est garant du développement de l'entreprise en détectant de nouvelles opportunités et leviers de croissance.

MÉTIERS VISÉS

- Manager de clientèle
- Développeur(se) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable grands comptes

PRÉREQUIS

- Niveau 5 validé ou 3 années d'expérience professionnelle
- Demandeurs d'emploi / salariés / étudiants / particuliers / reconversion professionnelle

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



LES INSTITUTIONS DE FORMATION SONT GARANTIES PAR LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE
ACTES DE FORMATION - ACTES DE VIE - APPRENTISSAGE



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Devenir le Business Developer capable de mener le développement commercial d'une gamme et d'un portefeuille clients
- Maîtriser le social selling et la veille pour connaître son marché, repérer les tendances et détecter les opportunités de développement
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être adaptés à la négociation et à la relation client
- Savoir aligner les politiques commerciales avec le marketing et la stratégie d'entreprise
- Se préparer au management commercial et à l'innovation en mode agile

MODALITÉS :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Accessible en blocs de compétences et en VAE

LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale
- Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- Examens blancs/entraînements pour préparer à l'examen final
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

96.43% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

BLOC 1 :

ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

BLOC 2 :

ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

BLOC 3 :

CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation

BLOC 4 :

MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

EXAMENS

JOURNÉE D'INTÉGRATION

COORDINATION

AUTRES

(journées professionnelles, évènements, préparation à la soutenance finale...)