

BACHELOR

NIVEAU 6

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING OPÉRATIONNEL

Titre RNCP 40568 : 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 :

www.campusdulac.com



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION - ACTIONS DE VAE - APPRENTISSAGE



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Devenir le Responsable de Développement Commercial & Marketing Opérationnel 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
- Présentiel et distanciel

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
- Mises en situation/entraînements pour préparer à l'examen final
- Mobilité post apprentissage
- Participez au concours DCF Challenge pour mettre vos compétences à l'épreuve et gagner en visibilité.

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation
- Formation prise en charge à 100%

97.14% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

BLOC 1 :

ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

- Analyser les tendances du marché et la concurrence en utilisant les outils numériques et l'intelligence artificielle
- Identifier et mettre en œuvre des actions marketing et commerciales innovantes
- Structurer le plan d'action commercial omniscanal et choisir les outils numériques de pilotage
- Présenter le plan d'action commercial omniscanal à la hiérarchie pour validation

BLOC 2 :

PROSPECTION DE NOUVEAUX CLIENTS ET OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Repérer les marchés potentiels (privés et publics)
- Déterminer les cibles de prospection omniscanale
- Concevoir une approche commerciale personnalisée pour les prospects
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication
- Analyser les informations des prospects et suivre les effets de la prospection omniscanale

BLOC 3 :

DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE CLIENTS

- Diagnostiquer les besoins du client
- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive
- Élaborer une stratégie de négociation commerciale et conduire la négociation
- Conclure la vente et collaborer à la rédaction du contrat de vente

BLOC 4 :

MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Définir l'organisation des actions commerciales et structurer leur conduite en mode projet
- Développer une posture managériale fédératrice et engageante
- Animer les réunions jalonnant la réalisation du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales et restituer les résultats

AUTRES

- Journées professionnelles
- Événements
- Préparation à la soutenance finale...