la filière commerce

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

EN ALTERNANCE

NIVEAU 6
BAC+3

Diplôme reconnu par l'État.

Découvre la formation

Public

Cette formation est ouverte à tous les profils.

Prérequis

Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau 5 ou avoir une exp. professionnelle dans le secteur.

Financement de la formation

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou L'OPCO.

Rémunération

Entre 27% et et 100% du SMIC.

Durée et date

1 an de formation en alternance.

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

La formation Responsable de Développement Commercial vous forme au métier de commercial terrain ou sédentaire. Vous serez apte à développer et gérer un portefeuille de clients en adéquation avec la politique commerciale de votre entreprise. Cette formation complète vous permet de développer de nombreuses compétences tant analytiques, stratégiques, commerciales que relationnelles.

LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES OBJECTIFS

- Commercialiser des produits ou des services
- Gérer un portefeuille de clients professionnels et/ou particuliers
- Négocier des contrats

Cette formation vous amène à évoluer dans des structures gérant des portefeuilles de clients tous secteurs d'activité confondus.

LES AVANTAGES

- Une formation commerciale généraliste qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier recherché tant en France qu'à l'international
- Un métier qui ne connaît pas la routine

Décembre 2022

LE PROGRAMME

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente

Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats

Informatique

- Application aux activités commerciales (windows, outlook...)
- Application à la gestion (excel)
- Application à la rédaction de rapports (word)

LES DÉBOUCHÉS

- Chargé(e) de clientèle pour particuliers et/ou professionnels
- Ingénieur(e) commercial(e)
- Responsable de la stratégie commerciale

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale

LES + DU CAMPUS

- Mobilité internationale
- Possibilité de logement sur le Campus
- Cafétéria et Food Truck
- 1000 m2 d'espaces sportifs
- Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- Commerces de proximité
- Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au coeur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

ICS Institut du Commerce et des Services | CSM Campus Sud des Métiers

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience