



FILIÈRE
**COMMERCE
VENTE
GESTION**



DIPLÔME D'ÉTAT
BAC+3



1 AN
EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE



TAUX DE RÉUSSITE 2022
100 %

Bachelor Responsable de Développement Commercial

CERTIFICATION ENTREPRENEURIAT CCI

Le Responsable de Développement Commercial exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs diversifiés comme l'industrie, les services, les transports, la banque, les prestations d'ingénierie et de conseil,...

Le responsable de développement commercial doit développer le chiffre d'affaires de son entreprise en B to B.

Il a pour mission de mettre en oeuvre la politique commerciale définie par sa direction, il doit élaborer et conduire un plan d'actions commerciales, organiser sa prospection, proposer et négocier les offres avec les clients. Il doit être capable d'intervenir sur des offres complexes de l'entreprise. Dans ce cadre, il travaille en étroite collaboration avec les autres services de l'entreprise et assure une fonction de pilotage du projet à ses différentes étapes.

Métiers

- Responsable commercial
- Manager de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes

Poursuites d'études non préconisées car l'objectif de ce titre est l'insertion professionnelle

Diplôme

Responsable de Développement Commercial
Titre RNCP de niveau 6 (Bac+3) reconnu par l'État

Conditions

- Être titulaire d'un Bac général/ technologique/professionnel ou niveau équivalent
- Être titulaire d'un niveau 5 (Bac+2)
- Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- Être âgé(e) de moins de 29 ans (+ de 29 ans selon conditions)

Une école



CCI HAUTE-SAVOIE

Organisation

Lieu de formation : Annecy

Durée des études : 1 an - 455 heures de formation

Rentrée : septembre 2023

Fin de formation : septembre 2024

Période d'examen : septembre 2024

Diplôme validé en contrôle continu

Possibilité de valider le diplôme par blocs de compétences

Modalités d'accès : sélection sur dossier + entretien individuel

Période d'inscriptions et de recrutement : de décembre 2022 à septembre 2023

Rythme d'alternance : mercredi, jeudi et vendredi en cours toutes les 2 semaines

Coût de la formation : Aucun frais pédagogique n'est demandé aux alternants. La formation est financée par l'employeur et son OPCO

Programme

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
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Elaboration 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

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

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

Option entrepreneuriat

- Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise
- Définir les éléments-clés du pilotage et de la gestion de l'entreprise créée

Contact

Valérie COLLIS

vcollis@haute-savoie.cci.fr

04 50 33 72 77

L'Ecole By CCI

6, rue André Fumex

74 000 Annecy

