



BACHELOR RDC RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

3 SPÉCIALISATIONS AU CHOIX * :

- COGNAC ET TERRITOIRE
- ŒNOTOURISME
- ENTREPRENEURIAT



LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

LIEU DE FORMATION Site de Cognac

* EN PARTENARIAT AVEC L'INSTITUT SUPÉRIEUR
DE FORMATION PAR ALTERNANCE DE RICHEMONT



Campus CIFOP,
ICF Cognac et EGC
deviennent

**CCI CHARENTE
FORMATION**



CCI
BUSINESS



CCI
TECH



CCI
CREATIVE



CCI
SERVICES

CCI Charente Formation pilote 4 pôles qui regroupent 9 écoles ouvertes sur l'entreprise.

Site d'Angoulême

angouleme@ccicharente-formation.fr
Bd Salvador Allende - ZI n°3 - 16 340 L'Isle d'Espagnac
T / 05 45 90 13 13 F / 05 45 90 13 80

Site de Cognac

cognac@ccicharente-formation.fr
102 Avenue Victor Hugo - 16 111 Cognac cedex
T / 05 45 36 32 80 F / 05 45 36 32 88

BACHELOR RDC

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Le responsable développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

PÔLE CCI BUSINESS

Cognac, Dorothee Chemin

05 45 36 32 90

dorothee.chemin@ccicharente-formation.fr

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre certifié de niveau III (BAC+2)
- Se pré-inscrire sur le site internet www.ccicharente-formation.fr
- Satisfaire aux tests et entretien de motivation
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Services aux entreprises
- Activités financières et immobilières
- Industrie
- Télécommunications
- Construction, travaux publics

FORMATION

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer 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
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation

Organisation des études

- Statut : contrat d'apprentissage
- Autres statuts et financements de formation possibles : contrat de professionnalisation, période de professionnalisation, CIF, reconversion...
- Durée : 1 an (490h)
- Validation : Diplôme Responsable Développement Commercial - BAC+3

- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

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 d'un projet

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Responsable commercial
- Manager de clientèle
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable de centre de profit

Pour cette formation BAC +3, le diplôme «Responsable développement commercial», est délivré par le réseau Negoventis des Chambres de Commerce et d'Industrie, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau 6* (*enregistré au RNCP au niveau 6 par arrêté publié au Journal Officiel du 14 avril 2012).