

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ANGOULÊME
COGNAC

LES + DE L'ALTERNANCE

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

05 45 90 13 27 • business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr



ANGOULÊME - Bd Salvador Allende - CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac
COGNAC - 102, Avenue Victor Hugo, CS 20208 - 16111 Cognac Cedex

• Site de formation Handi-Accueillant •

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre certifié de niveau 5 (BAC+2)
- Test de positionnement et entretien individuel
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 1 an
- Validation : Bachelor Responsable de développement commercial - RNCP 36395
- Formation financée dans le cadre de l'apprentissage

OBJECTIFS :

À l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Responsable de Développement Commercial sera parfaitement équipé pour exceller dans divers secteurs d'activité. Sa principale mission consistera à stimuler la croissance du chiffre d'affaires de son entreprise ou de son organisation. Grâce à une analyse approfondie de son secteur d'activité et du marché, ainsi qu'une compréhension pointue des stratégies déployées par les acteurs concurrents, il sera en mesure de concevoir et de mettre en œuvre un plan d'actions commerciales innovant et adapté aux multiples canaux de distribution, notamment digitaux.

Il sera également un moteur dans la gestion des projets de développement commercial. Doté d'une grande autonomie, il sera capable de mener des négociations complexes avec les clients, en s'appuyant sur des méthodes éprouvées et les dernières technologies de communication. Sa capacité à sourcer efficacement, prospecter avec succès et développer un portefeuille clients de haute qualité sera un atout majeur pour l'entreprise.

SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Grands groupes, PME ou TPE relevant de secteurs diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

APTITUDES RECHERCHÉES

- Goût réel pour le métier de la vente et de la négociation
- Avoir des capacités d'analyse et d'évaluation des risques
- Autonome et dynamique
- Rigueur et esprit d'équipe

FORMATION

La certification professionnelle comporte 4 blocs de compétences.

- **Bloc 1** : Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal : analyser le marché, réaliser un diagnostic externe et interne de l'entreprise, élaborer une stratégie et un plan d'actions commerciales, mettre en œuvre et suivre des actions.
- **Bloc 2** : Proposer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale : Connaître sa cible, proposer un plan de prospection, fixer les objectifs, mettre en œuvre les résultats.
- **Bloc 3** : Construire et négocier une offre commerciale. Proposer une solution adaptée et chiffrée, élaborer une stratégie de négociation, évaluer la performance.
- **Bloc 4** : Manager une action commerciale en mode projet : Analyser les compétences à mobiliser, structurer la conduite des dossiers en mode projet, planifier suivre et évaluer le projet.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Contribuer au développement des ventes de son unité commerciale.
- Organiser et mettre en œuvre des actions commerciales (physiques et/ou digitales).
- Connaître la stratégie commerciale de son entreprise.
- Identifier les cibles, mettre en œuvre une stratégie de prospection.
- Analyser la demande et proposer une offre commerciale adaptée.
- Coordonner les différents professionnels impliqués pour mener à bien un projet commercial.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques.

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu (étude de cas, mises en situation, présentations écrites et orales).
- Validation des compétences professionnelles (dossiers professionnels), jury de certification.

... ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+5 au sein la Charente business School ou diplôme de niveau 7
- Vie active

NOUVEAU

••• Référentiel RNCP - France Compétences
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/

—Date de début de parcours certifiant
 25/04/2022



Certifié par CCI France - Négoventis

