



Bachelor Responsable développement commercial

Formation en alternance | RNCP 36395 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6 (niveau bac +3/4)

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 25/04/2022 - CCI France



Le Responsable Développement Commercial est crucial pour le succès des opérations de développement commercial. Il crée un plan d'action omnicanal, définit une stratégie de prospection, élabore des propositions adaptées et mène des négociations.

TARIF

Formation financée par OPCO, CPF et financement personnel

DURÉE ET RYTHME

1 an

LIEUX

Albi, Alès, Béziers, CCI Formation Gers à Auch, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Rodez, Tarbes

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

PARTENAIRES



PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

Pré-requis et niveau d'entrée

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) ou 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine du titre.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener directement et en autonomie les négociations complexes avec les clients importants
- Manager le développement commercial de son activité
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gérer les projets commerciaux

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

86,10%

de réussite aux examens en Développement commercial et relation client de Purple Campus

86,04%

d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation possible.

MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

Validation
totale ou partielle par bloc ou certificat de compétences

Évaluations
Contrôle continu / ponctuel
Suivi en entreprise

En fin de parcours
Délivrance de l'attestation de formation

CO-TRAITANCE

Non

ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts
des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale,
analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

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
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Élaboration et mise en oeuvre 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 clients
- 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

APRÈS LA FORMATION

Les métiers possibles

- Développeur commercial • Chef de secteur • Responsable des ventes
Responsable grands comptes • Chargé d'affaires • Responsable commercial
Manager de clientèle • Responsable de centre de profit

Poursuite d'études

- BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit

PURPLE
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS
WWW.PURPLE-CAMPUS.COM

