

BAC+3 RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

COMPÉTENCES VISÉES

Pour se faire, le responsable du développement commercial doit :

- Assurer une veille stratégique,
- Manager son activité,
- Prospector et préparer ses ventes,
- Conduire des négociations complexes.

MÉTIERS VISÉS

Débouchés en début de carrière :

- Chef(fe) de vente, Responsable des ventes
- Chef(fe) de secteur, Responsable de secteur

À terme, vous pourrez occuper des postes de :

- Responsable commercial,
- Responsable de développement,
- Responsable grands comptes,
- Responsable partenariat,
- Chargé(e) d'affaires

FINANCEMENTS & TARIFS

- **Gratuit pour les alternants** en contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
- Financement individuel si aucun contrat n'a été signé avec une entreprise dans le cadre d'une alternance : 4500 € / an
- CVEC Cotisation obligatoire de l'Enseignement Supérieur : Renseignements et tarifs sur messervices.etudiant.gouv.fr

CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS


- Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un diplôme de niveau 5
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

INFOS PRATIQUES

- Formation accessible en **contrat d'apprentissage**, **contrat de professionnalisation** ou sous statut étudiant
- 518 heures de cours sur 1 an
- Rythme : **1 semaine école / 2 semaines entreprise**

VALIDATION

- Diplôme de niveau 6 (BAC+3) **reconnu par l'État**
- Titre inscrit au RNCP
- **Code RNCP : 36395**

 Tous nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap



ÉCOLE DE MANAGEMENT COMMERCIAL DU JURA

87 place de la Comédie

39000 LONS LE SAUNIER

03 84 86 42 03 - contact@emc-jura.fr



PROGRAMME

ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICAL

- 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

ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICAL

- Identifier les marchés et cibles à prospecter
- Conduire le plan de prospection omnicanal
- 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



CERTIFICATION

- **Certification totale** délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).
- **Certification partielle :**
 - Si le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10, mais obtient une note inférieure à 8/20 dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.
 - Si le candidat n'obtient pas 10 de moyenne générale, il n'obtient donc pas la certification totale, mais il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Équipe pédagogique de prestataires externes : Chefs d'entreprises, experts professionnels et cabinets de consulting en formation se réunissent pour transmettre leurs compétences terrain
- La formation a lieu principalement en face à face présentiel mais peut faire exception et laisser place à une organisation par Ateliers, groupes projets, apports théoriques, mises en situation, training examens, visites entreprises...
- Salle informatique, WiFi et outil collaboratif de gestion du projet de formation TRELLO



POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+5 Manager du Développement d'Affaires à l'International (MDAI)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation par bloc de compétences :

- Épreuves finales :
 - Production d'écrits individuels et soutenances orales
 - Études de cas
 - Entretiens de vente : découverte et négociation
 - Animation de réunion commerciale

RETROUVEZ TOUTES LES INFOS SUR NOTRE SITE



SUIVEZ NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

