



CCI CREUSE



**CONTENU FORMATION / CODE RNCP : 29535**

**NSF 312P / FORMACODE 34026**

**Taux de satisfaction : 90 % / Taux de réussite : 100 %**

V10 – 28/05/2021

## RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Diplôme de niveau 6 reconnu par l'Etat, délivré par CCI France et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles par arrêté du 05 Avril 2012 et inscrit sur la liste CPF – 100 % de réussite

Diplôme : **BAC+3**

Durée & Rythme : **12 MOIS EN ALTERNANCE (contrat d'apprentissage, ou contrat de professionnalisation) OU ACCESSIBLE EN VAE**

Nombre d'heures au CFA : **518 HEURES**

Rentrée : **OCTOBRE 2021**

## LE ROLE DU RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Le Responsable Développement Commercial est en charge de l'amélioration de la performance commerciale de l'entreprise. Il met en œuvre la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Il manage le développement commercial de son activité. Il participe à l'élaboration de la stratégie commerciale. Il anime ses équipes. Il peut mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.

## CONTENU DE LA FORMATION (COMPETENCES DEVELOPPEES)

**LE PROGRAMME S'ARTICULE AUTOUR DE 3 BLOCS DE COMPETENCES ET DE LA PRATIQUE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE**

### BLOC A – GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (100 %)

- Conduire un projet
- Assurer une veille stratégique 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

### BLOC B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE (100 %)

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maitriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire un argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maitriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

PR

.../...

## **BLOC C - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET (100 %)**

- Maitriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils de management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

## **PRATIQUE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE (100 %)**

- Elaborer du projet professionnel
- Exercer le métier et réaliser une mission spécifique
- Rédiger un dossier en lien avec la mission en entreprise
- Soutenir son dossier devant un jury composé de professionnels

## **OBJECTIF DE FORMATION**

A l'issue de la formation, le responsable de développement commercial sera capable d'exercer au sein d'entreprises, relevant de différents secteurs comme l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies... Selon le secteur d'activités, la clientèle du RDC peut être composée de particuliers ou d'entreprises. Le responsable de développement commercial a pour mission : la gestion et le développement commercial, la prospection, l'analyse des besoins et la négociation d'une offre, le management d'une action commerciale en mode projet.

## **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

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

## **PUBLIC**

Toute personne intéressée par les métiers de la vente et du commerce

## **PREREQUIS**

Justifier d'un diplôme Bac + 2 validé (niveau 5)  
Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle  
Être Titulaire du permis de conduire

## **METHODE PEDAGOGIQUE**

Apports théoriques  
Partages d'expériences  
Etudes de cas  
Vidéo / Jeux de rôle / travail en groupes

## **MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

Salle de cours avec connexion internet  
Vidéo projecteur  
Ordinateurs portables

## **SUIVI ET EVALUATION**

Contrôle en cours de formation (Système de note par modules et par blocs)  
Rédaction d'un dossier professionnel  
Présentation devant un jury composé de professionnels  
Enquête de satisfaction finale

PR

.../...



CCI CREUSE



## SANCTION / VALIDATION DE LA FORMATION

Certificat de réussite aux différents blocs de compétences ou  
Délivrance du diplôme de Responsable de Développement Commercial en cas de réussite aux évaluations des connaissances réalisées par bloc de compétences et après validation du dossier professionnel présenté au jury en charge de la validation de la formation

## MOYEN DE CONTROLE DE L'ASSIDUITE

Fiches d'émargement par demi-journée, pour chaque journée de présence en formation

## INTERVENANTS

Equipe pédagogique constituée d'intervenants

## ORGANISATION

Formation en présentiel ou en distanciel selon l'évolution de la crise sanitaire

## DUREE DE LA FORMATION

518 heures (journées de 7 heures)

## DATES (date limite d'inscription : nous consulter)

Du 11 octobre 2021 au 26 septembre 2022

## COUT DE LA FORMATION

Tarif réglementé par France Compétences

Le prix de la formation est déterminé selon la branche professionnelle de l'entreprise

*(la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Creuse n'est pas assujettie à la T.V.A. pour ses activités de formation)*

## LIEU DE DEROULEMENT

Chambre de Commerce et d'Industrie de la Creuse – Maison de l'Economie – 8, Avenue d'Auvergne - 23000 GUERET

## ACCESSIBILITE

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap et adaptation des moyens de la prestation



### **Renseignements :**

**Nathalie JOFFRE : 05 55 51 96 78**

**Ecole Negoventis CCI CREUSE**

Y:\FORMATIONS\QUALIOPI CFA\Critère 1\Indicateur 1\AF NF214 contenu NEGOVENTIS RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL.docx

PR