

BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Niveau de diplôme RNCP 36395

- Diplôme reconnu par l'état de niveau 5 délivré par CCI FRANCE
- BAC +3
- Date d'enregistrement à la certification : 2019

Voie d'accès

- Alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise

Public

- À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance
- Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

Pré-requis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2)

OU

- Justifier de trois années d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur

Modalités et délais d'accès

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

Objectifs

- Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager l'activité commerciale en mode projet

Durée

- 469 heures / 10 mois – durée ajustable selon les antécédents de parcours
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

Tarifs de la formation

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'entreprise

Débouchés professionnels

- Chef(fe) de vente
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable des ventes
- Responsable grands comptes
- Responsable de développement

Poursuite d'études

- Eligible aux formations de niveau 7

Passerelles

- Diplôme équivalent d'enseignement général ou d'une autre branche professionnelle (sur étude de dossier)

Contact

Laura COMBES
contact@campus120.cci.fr
05 49 60 35 63

Lieu de la formation

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Inscription

Flashez le code ou saisissez l'adresse <https://urlz.fr/nA9X>




Taux de réussite
en 2024
100 %


Nombre
d'apprentis 2023/2024
3

D'autres indicateurs sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Programme & Contenu

Bloc 1 - 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

Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre 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

Bloc 3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

Bloc 4 : 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
- Evaluer la performance des actions commerciales

Méthodes et moyens mobilisés

- Formation par Blocs de Compétences avec mises en situations
- Blocs de compétences animés par des intervenants professionnels du métier

Modalités d'évaluations

- Cas de synthèse (écrit et oral) : les épreuves de certification se déroulent en fin de parcours de formation. Il est possible d'obtenir une certification partielle ou totale.
- Au fil du parcours, des évaluations formatives, des autoévaluations ainsi que des bilans permettent de valider les acquis et d'identifier les axes d'amélioration.



Cofinancé par
l'Union Européenne





Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +30 ans dans la formation et de connexion avec les entreprises de la Vienne
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, espaces verts, restauration ...

CCI de la Vienne - CAMPUS 120
120 rue du Porteau - 86000 POITIERS
Tél : 05 49 37 44 50

 CCI Vienne - Service communication
SIREN 188 600 035
 Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel
Mise à jour : 18 septembre 2024



www.campus120.fr

