CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES

Formation

Titre Pro – Bachelor Responsable de développement commercial Négoventis

Vente Commerce

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un Responsable de développement commercial avec :

- 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.
- Sa fonction est stratégique car elle est un vecteur de croissance qui influe sur les performances commerciales de l'entreprise.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer une veille du marché et réaliser un diagnostic client
- 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 et budget prévisionnel
- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection et maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et construire l'argumentaire de vente
- Construire une offre technique et commercial et évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Préparer différents scénarii de négociation et négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Maîtriser les outils de gestion de projet, organiser et mettre en place une équipe projet, assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal, animer une réunion dans le cadre d'un projet, évaluer et analyser les résultats d'un projet

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Prérequis :

BAC + 2 validé ou 3 années d'expériences professionnelles

Niveau d'entrée
Bac + 2 validé ou 3 années d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux

Type de formation
Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP)

Durée
1 an

Niveau de sortie
Bac +3 ou équivalent

Accessibilité
Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat
Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

Diplôme obtenu
Titre pro Bachelor Responsable de développement commercial Négoventiss
Code RNCP : 29535

Coût de la formation
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation
Centre Pierre Cointreau
132 av de Lattre de Tassigny - CS 51030 49015 Angers cedex 01

Labellisé LUCIE 26000 ENGAGÉE ET RESPONSABLE
RSE Positive
labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

La formation

1 Programme

Gérer et assurer le développement commercial

- Assurer une veille 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 et budget prévisionnel

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser 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 l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections

Mener une action commerciale en mode projet

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

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

En fin de formation, si le candidat réussit les épreuves terminales de certification définit par le Ministère, il valide son diplôme.
Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, la moyenne au bloc de pratique professionnelle et des moyennes de bloc supérieures ou égales à 8/20, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Chef de vente
- Responsable des ventes
- Responsable de secteur
- Chargé d'affaires technico-commercial, conseiller de clientèle bancaire, conseiller commercial en assurance.
- Manager adjoint
- Second de rayon

Les entreprises

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Commerce électronique
- Commerce de prestation de services
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Associations à but lucratif

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)