

PROGRAMME

ÉLABORER UN PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'action commercial omniscanal
- Analyser les comportements clients

ÉLABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNISCANALE

- Recueillir des données pour détecter les marchés
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Conduire un entretien de découverte
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse

CONSTRUIRE ET NÉGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

MANAGER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Travailler en mode projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Coordonner et animer une équipe projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet



SCANNE MOI
ET
INSCRIS TOI !!



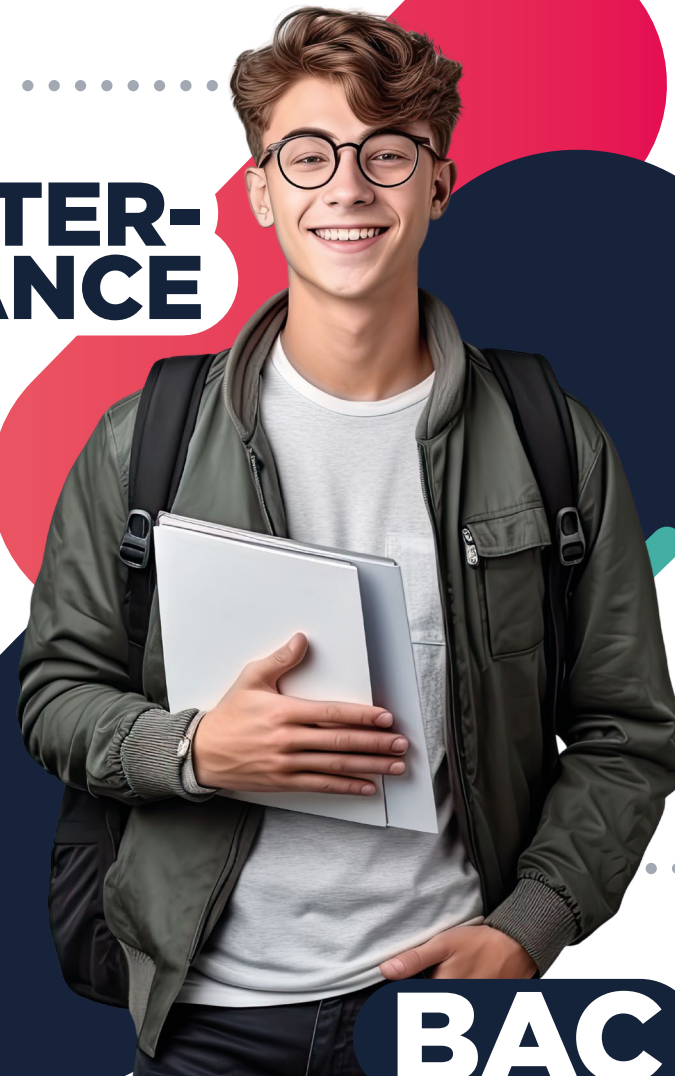
ANGÉLIQUE BARRA
06.60.71.64.18

A.BARRA@CCI-FORMATION.FR

61 AVENUE GAMBETTA - 82000 MONTAUBAN

WWW.B2M-FORMATION.COM

ALTER- NANCE



BAC

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL + 3

MONTAUBAN

Le Responsable du Développement Commercial est en charge de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise dans laquelle il travaille. Rattaché au Directeur commercial, il met en œuvre la politique commerciale définie par sa Direction, élabore et conduit un plan d'actions commerciales, organise la prospection et négocie les offres avec les clients.

Véritable acteur de terrain, le responsable du développement commercial travaille en collaboration avec les différents services de l'entreprise. Il contribue aussi de manière active à la fidélisation des clients en vérifiant la bonne réalisation des prestations convenues.

Le Responsable du Développement Commercial peut travailler en B to B ou en B to C selon le secteur d'activité de l'entreprise qui l'emploie.

OBJECTIFS

Gérer le développement commercial en mode projet

Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise

Animer une équipe de commerciaux

Développer ses talents de négociateur

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable développement commercial
Responsable E- commerce
Technico- commercial
Responsable Grands Comptes
Chargé d'affaires

Ce diplôme est en partenariat avec



DURÉE

1 an - d'octobre à juin

RYTHME

3 semaines en entreprise
1 semaine en formation

VALIDATION

Diplôme Bac+3 délivré par CCI France et le Réseau NÉGOVENTIS



* Enquête interne sur l'évaluation et la satisfaction des équipes pédagogique et environnement du campus.

** 6 mois après l'obtention du diplôme.

PUBLIC

- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- Demandeurs d'emploi
- Stage alterné

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac+2 (120 ECTS) ou bénéficiaire d'une VAP
Pré-inscription sur www.b2m-formation.com
Tests en ligne et entretien (présentiel ou à distance)

QUALITÉS REQUISES

Persévérance, dynamisme, aisance relationnelle aigüe, goût pour la négociation, rigueur, diplomatie, prise d'initiatives

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- Accompagnement dans la recherche d'entreprise
- Modules animés par des professionnels
- Suivi régulier
- Une expérience professionnelle et une formation rémunérée

LA POURSUITE EN MASTER EST POSSIBLE.

ACCESSIBILITÉ

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance.

TARIF

Variable en fonction du statut et du financeur. Nous consulter.

INSCRIPTION SUR

www.b2m-formation.com/admission