

Bachelor Responsable de développement commercial

INSPIREZ- VOUS !



Le Responsable de Développement Commercial (RDC) exerce son métier au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs d'activités variés. Sa clientèle peut être composée de particuliers ou d'entreprises. Vous aurez en charge de développer le chiffre d'affaires de votre entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou sur une zone géographique. En charge du déploiement de la politique commerciale définie par votre direction, vous élaborerez et conduirez un plan d'actions commerciales, organiserez votre prospection, proposerez et négocierez les offres avec les clients. Vous interviendrez sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions « sur-mesure », adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. Vous travaillerez ainsi en étroite collaboration avec les autres services de l'entreprise : juridique, achat, marketing, technique..., et assurerez une fonction de pilotage du projet à ses différentes étapes.

VOS MISSIONS EN ENTREPRISE

- Prospection active de nouveaux clients et partenaires potentiels.
- Élaboration et mise en œuvre de stratégies de vente pour atteindre les objectifs fixés.
- Négociation de nouveaux contrats
- Gestion du portefeuille clients, suivi et identification d'opportunités.
- Analyse des besoins clients, adaptation des solutions.
- Reporting régulier des activités commerciales.
- Collaboration interne, veille concurrentielle.
- Participation aux événements professionnels.
- Développement et entretien des relations clients.

UN PROGRAMME ADAPTÉ, DES COMPÉTENCES ASSURÉES

Elaboration 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
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

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

Construction et négociation d'une offre commerciale

- 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

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

occigène
Formations inspirées

centre de formation



CCI Nord Isère

- 5, rue Condorcet - 38093 Villefontaine
- Contact : Mouna Kewitz T. 04 74 95 24 17
- mail : m.kewitz@nord-isere.cci.fr
www.occigene-formations.fr



VALIDATION

Diplôme de niveau 6
(BAC + 3) inscrit au RNCP
(équivalent licence)

Diplôme reconnu par l'Etat
et délivré dans le cadre
du réseau national CCI
Négoventis.

INSPIREZ-VOUS !

UNE PÉDAGOGIE DE PROXIMITÉ ANCRÉE DANS LA RÉALITÉ ÉCONOMIQUE

Chez oCClgène notre approche éducative se distingue par son caractère humain et son ancrage dans le monde professionnel. Un suivi de proximité est assuré pour chacun, favorisant ainsi une relation personnalisée. A travers une pédagogie active et stimulante, nous plaçons chaque individu au cœur de sa formation en tant qu'acteur essentiel. Notre but est de cultiver l'engagement, le plaisir d'apprendre et la réussite, à la fois sur le plan personnel et professionnel.

Conditions d'accès

Niveau 5 (Bac+2) validé, permis B. Sens de l'autonomie, tenace, qualité relationnelle, force de persuasion, enthousiasme, capacité d'adaptation et d'écoute.

oCClgène s'engage à faciliter l'insertion et la réussite de ces apprenants en situation de handicap.

Carrières et Métiers

Les compétences acquises pendant cette formation permettent d'accéder à un certain nombre de postes dans les entreprises : responsable commercial(e), développeur commercial, chargé d'affaires, technico-commercial, responsable secteur/grands comptes.

Equipe Pédagogique

Nos formateurs sont tous des experts des domaines sur lesquels ils interviennent.

Ils ont tous exercé des responsabilités de premier plan en entreprise. Personnes d'expérience, ils partagent avec les stagiaires leur connaissance du terrain et leur apportent des solutions concrètes et opérationnelles. Véritables spécialistes de la pédagogie et de l'entreprise, nos intervenants sont animés par la même volonté :

- **Transmettre leur enthousiasme et leur expérience du métier,**
- **Permettre aux participants d'acquérir les outils et méthodes adéquats pour développer leurs compétences.**

Calendrier d'Alternance

Formation en Alternance : contrat d'apprentissage - contrat de professionnalisation.

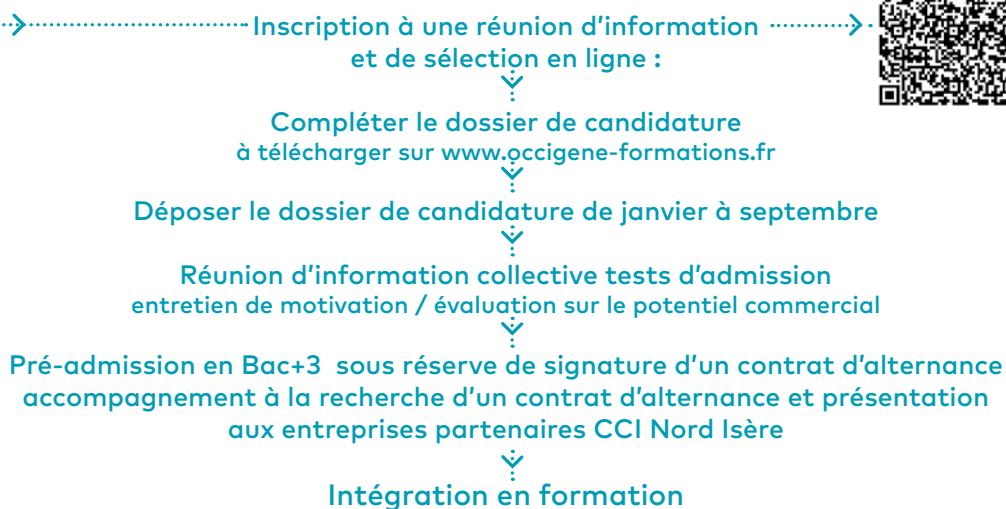
Durée de la formation : 1 an de septembre 2024 à septembre 2025.

455 heures de formation - oCClgène - Centre de Formation de la CCI Nord Isère à Villefontaine

Rythme de l'alternance : 1 semaine par mois en formation - 3 semaines en entreprise

Le Bac+3 RDC se prépare en alternance et les frais de formation sont donc pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Processus d'Admission



100 % D'EMPLOIS POUR LES DIPLÔMÉ(E)S

75 % DES CANDIDATS signent leur contrat d'alternance grâce à la mise en relation de la CCI

88% DE RÉUSSITE au examens 2023 pour l'ensemble des sessions oCClgène

