

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Formation diplômante Niveau II (Bac +3)
reconnue par l'Etat et enregistrée au RNCP le
14 Avril 2012 - Titre Negoventis



OBJECTIFS

- Acquérir les compétences et les techniques indispensables pour exercer des activités de gestion de négociations complexes et d'animation d'équipe commerciale auprès d'entreprises de différents secteurs d'activité
- Bénéficier d'une expérience professionnelle concrète en intégrant une entreprise
- Valider un diplôme BAC + 3 reconnu par l'Etat



CONDITIONS D'ADMISSION

- Diplômés Bac + 2 ou BTS + 5 années d'expérience professionnelle
- Examen du dossier, test d'expression écrite
- Entretien individuel



NATURE DE LA FORMATION

Ce cursus est dispensé sous forme de sessions journalières thématiques par des professionnels : dirigeants, cadres commerciaux, consultants...

Vous apprendrez ainsi à :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Prendre en charge la dimension commerciale, financière et organisationnelle du projet contracté
- Manager votre équipe commerciale
- Piloter et réaliser les contrats dans le respect des engagements contractuels
- Identifier des projets, analyser des organisations et des cycles de décisions complexes.

En contrat d'apprentissage, de professionnalisation, en CIF (Congés individuel de Formation), ou en VAE (Validation d'Acquis des Compétences).

Pour toutes informations complémentaires, nous contacter.



DURÉE

Contrat en alternance sur 12 mois (13 semaines ou 476 heures en formation)



COÛT

Pour un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Formation gratuite pour l'apprenti et rémunérée par l'entreprise

Pour une formation continue (CIF par exemple)

Frais de formation pris en charge par l'OPCA de référence de l'entreprise



PROGRAMME

Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale

- Assurer une veille stratégique du marché en intégrant l'utilisation des bases de données
- Concevoir des offres commerciales innovantes
- Élaborer un plan d'actions commerciales

Mener des négociations commerciales complexes

- Maîtriser la complexité des différents processus d'achat
- Connaître la psychologie de l'acheteur et maîtriser les techniques comportementales
- Évaluer le risque client
- Se familiariser avec d'autres codes culturels et réglementaires
- Préparer et conduire une négociation complexe
- Prospecter
- Fidéliser et développer durablement sa clientèle
- Conduire une négociation en langue étrangère

Manager le développement commercial de son activité

- Gérer financièrement un centre de profit
- Conduire des projets de développement
- Développer son activité par la mise en place d'actions promotionnelles et événementielles adaptées
- Mener en langue étrangère un projet inscrit dans un contexte international
- Utiliser les techniques d'information et de communication

Manager son équipe commerciale

- Gérer le personnel et les compétences
- Intégrer les concepts de développement durable et de qualité dans son management
- Manager, optimiser les performances individuelles et collectives
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Communiquer avec son équipe de travail

Maîtrise professionnelle

- Développer ses compétences professionnelles en milieu professionnel
- Réaliser une mission opérationnelle en entreprise intégrant des objectifs chiffrés et mesurables



AUTRES FORMATIONS SUR LE MÊME THÈME

[Attaché commercial \(Bac +2\)](#)



CONTACT

Virginie BATTEZ

Développeur apprentissage

Tél. 04 66 879 786

Mob. 06 29 840 594

Vous souhaitez en savoir plus sur cette formation ?

N'hésitez pas à remplir le formulaire en cliquant sur "Demande de renseignements", nous nous engageons à vous répondre dans les plus brefs délais.