

FICHE DIPLÔME

NOM DE LA FORMATION

Responsable de développement commercial (Bac+3, Niveau 6)

LIEU DE LA FORMATION

ECOLE DIGISUP - CAMPUS BY CCI NIEVRE, 74 RUE FAIDHERBE, 58000 NEVERS

CODE RNCP

36395

INTITULE RNCP

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

ORGANISME CERTIFICATEUR

CCI FRANCE (RESEAU NEGOVENTIS)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

APTITUDES

L'apprenant devra être capable de :

- Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence
- Analyser les comportements d'achat des clients
- Identifier les actions marketing et commerciales innovantes
- Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal
- Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal
- Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités pour son entreprise
- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en œuvre
- Organiser le plan de prospection omnicanale
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication adaptés aux différents canaux
- Recueillir des informations complémentaires concernant les cibles du plan de prospection
- Conduire des entretiens de prospection en face-à-face ou à distance
- Evaluer les résultats des actions de prospection omnicanale mises en œuvre

- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect
- Réaliser le diagnostic des besoins du client/prospect
- Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes
- Construire une solution produit/service adaptée
- Etablir le chiffrage financier de la solution commerciale envisagée
- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive
- Elaborer un argumentaire de présentation de l'offre commerciale
- Identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations commerciales
- Etablir le diagnostic de la situation avant négociation
- Elaborer une stratégie de négociation commerciale
- Conduire le ou les entretien(s) de négociation
- Décoder les signaux verbaux et non verbaux émis par son ou ses interlocuteur(s)
- Traiter les objections et arguments formulés par son ou ses interlocuteur(s) durant la négociation
- Valider des points d'accord au cours des différentes étapes de négociation
- Evaluer le moment critique de la prise de décision
- Conclure la vente
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente
- Evaluer le processus de négociation mené
- Analyser les actions commerciales à mettre en œuvre et les besoins qui en résultent
- Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en œuvre
- Mobiliser les professionnels à profils techniques et commerciaux
- Déterminer les modes de collaboration
- Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet
- Coordonner l'action des différents professionnels
- Animer les réunions
- Communiquer sur le projet d'action commerciale
- Evaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées
- Rendre compte de la performance de l'activité commerciale sur son périmètre

COMPETENCES ACQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

Compétences attestées :

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

VALIDATION POSSIBLE PAR BLOCS DE COMPETENCES

OUI

NON

POSSIBILITES DE POURSUITE D'ETUDES

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur des études ou formations supérieures en commerce ou marketing (sous réserve de l'acceptation de l'organisme / école), notamment la formation de niveau 7 proposée par DIGISUP.

PERSPECTIVES D'EMPLOI/METIERS ACCESSIBLES

Cadre technico-commercial, Ingénieur commercial, Responsable commercial / Responsable de la stratégie commerciale / Responsable du développement commercial / Responsable e-commerce / Conseiller commercial en assurance / Chargé de clientèle en assurance / Chargé de clientèle bancaire / Conseiller de clientèle bancaire

DUREE DE LA FORMATION (en heures)

427 heures

PERIODE DE DEMARRAGE/FIN DE FORMATION

Du 17 septembre 2024 au 9 septembre 2025

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine UFA, 3 semaines entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

- Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale
- Management de l'activité commerciale en mode projet
- Construction et négociation d'une offre commerciale
- Pratique professionnelle et anglais

METHODES PEDAGOGIQUES

Enseignement en présentiel

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, simulations d'entretien de prospection, de négociation, échanges d'expérience

MODALITES D'ÉVALUATION

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat d'Attaché Commercial, (RNCP36022), inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 5 (équivalent au Bac+2) par décision du 10/11/2021 (valable pour 3 ans).

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur :

- Des évaluations par modules de formation (écrites ou orales)
- Des évaluations par blocs de compétences (cas de synthèse, simulations de prospection et de négociation)
- L'évaluation des acquis en entreprise (notation par le tuteur, rapport professionnel et soutenance de stage)

L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (listé dans la partie PROGRAMME ci-dessus). En cas de non-obtention du titre du fait de la non validation d'un ou plusieurs blocs de compétences, le(s) bloc(s) de compétences validé(s) permettent d'obtenir un certificat de compétences. L'apprenant a cinq ans pour obtenir les blocs de compétences manquants afin d'obtenir le diplôme.

PREREQUIS

Afin de candidater, les prérequis sont les suivants : Baccalauréat ou équivalent, permis de conduire obligatoire. Il faudra aussi passer des épreuves de sélection de positionnement (français, mathématique, culture générale et une simulation de vente) et un entretien d'admission avec un jury.

DOSSIER DE CANDIDATURE

Les candidatures sont à déposer en ligne sur <https://campus.byccinievre.fr/>

Les pièces suivantes sont demandées :

- Lettre de motivation
- CV
- Attestation de scolarité de l'année scolaire N-1
- Bulletins de notes de l'année scolaire N-1 et N-2
- Carte Nationale d'Identité

Contact : Marina LEUZY m.leuzy@byccinievre.fr 06 64 19 28 73

Ou Géraldine CALLAUD g.callaud@byccinievre.fr 07 72 39 98 12

PROCEDURE D'ADMISSION

Etude du dossier et des bulletins de notes de première et terminale

Tests écrits de sélection (Français, Mathématiques, Culture Générale)

Simulation de vente

Entretien de motivation

MOYENS MOBILISÉS POUR LA RECHERCHE DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Un accompagnement personnalisé sera mis en place pour aider les apprentis à trouver une entreprise d'accueil. Cela impliquera des séances de définition du projet professionnel, des ateliers de recherche d'entreprises, des conseils pour la rédaction de CV et lettres de motivation et des simulations d'entretiens de recrutement pour que le jeune soit plus en confiance et à l'aise face au futur tuteur et qu'il mette en avant les softskills développées. Ce coaching pourra s'organiser en amont de la formation, dès que le jeune aura confirmé son inscription. La chargée de recrutement ayant fait l'entretien de sélection et s'étant donc familiarisé avec le projet et les compétences du jeune sera à même de proposer le profil le plus adapté aux entreprises en recherche d'apprenti.

Suivi individualisé : une fois entré en formation, le jeune a 3 mois pour trouver une entreprise. Un suivi individualisé sera assuré pour prévenir les difficultés éventuelles. Des entretiens réguliers avec l'apprenti permettront d'identifier les éventuels obstacles et de mettre en place des actions correctives.

Prévention des abandons : l'analyse des besoins et des problèmes rencontrés par les apprentis sera constante. Des actions préventives seront mises en place pour éviter les abandons, qu'ils soient liés à des difficultés d'adaptation en entreprise, des problèmes personnels ou des lacunes ou difficultés d'apprentissage dans la formation. Des relais vers les structures adaptées aux problèmes seront mis en place (assistance psychologique appuyée, assistance sociale, assistance juridique,...etc...)

MOYENS MOBILISÉS EN COURS DE FORMATION POUR FACILITER LA RECHERCHE D'EMPLOI

Ce suivi concernera les périodes au centre de formation et en entreprise, assurant ainsi une bonne coordination entre les deux environnements d'apprentissage et facilitant les embauches en fin de parcours dans l'entreprise d'accueil. Pour ceux qui ne seront pas recrutés dans leur entreprise d'accueil, des entretiens avec notre chargée de recrutement leur seront proposés pour booster leur recherche d'emploi

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap ?

OUI

NON

COORDONNÉES

Responsable pédagogique

Prénom : Corinne

NOM : PREAULT

Téléphone : 07 64 37 77 32

Email : preaultcorinne@byccinievre.fr

Chargé(e) d'ingénierie de formation

Prénom : Corinne

NOM : PREAULT

Téléphone : 07 64 37 77 32

Email : c.preault@byccinievre.fr

Assistante

Prénom : Marina

NOM : LEUZY

Téléphone : 06 64 19 28 73

Email : m.leuzy@byccinievre.fr

INDICATEURS DE RESULTATS

TAUX DE DIPLOMATION DES PUBLICS APPRENTIS

100 %

TAUX DE POURSUITE D'ETUDES DES PUBLICS APPRENTIS

11 %

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION DES PUBLICS APPRENTIS

0%

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE GLOBAL DES PUBLICS APPRENTIS (à 6 et 18 mois)

78%

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE DES PUBLICS APPRENTIS DANS LE OU LES METIERS VISES PAR LE DIPLOME (à 6 et 18 mois)

78%