

# **BAC+3\***

## **RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

### **(formation alternée et rémunérée)**

\*TITRE RNCP NIVEAU II Bac +3

#### **OBJECTIF PROFESSIONNEL**

- Etre responsable de la performance commerciale de son équipe
- Etre capable de développer et gérer un portefeuille clients en toute autonomie
- Etre capable de conduire des situations de négociation d'importance croissante

#### **OBJECTIF PEDAGOGIQUE**

Accompagner le candidat dans la préparation du titre BAC+3 responsable de développement commercial (niveau II) par l'acquisition des compétences professionnelles liées à son activité. A l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable de :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale,
- Mener des négociations commerciales complexes,
- Manager le développement commercial de son activité,
- Manager son équipe commerciale.

#### **PARTICIPANTS**

Salarié (Contrat de professionnalisation, CIF, VAE)

Pré requis :

- Titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau III (toutes filières)
- ou d'un niveau III non validé avec expérience professionnelle significative de 2 ans minimum.

#### **EMPLOIS / METIERS ACCESSIBLES**

Manager de Clientèle ; Développeur commercial ; Responsable commercial ; Chargé d'affaires ; Responsable grands comptes (B to B)....

#### **METHODE PEDAGOGIQUE**

- Cours de groupe
- Nombre de stagiaires par groupe :  
10 et 15 personnes

#### **MOYENS PEDAGOGIQUES**

- Supports de cours théoriques
- Eudes de cas pratiques
- Témoignages
- Mises en situation

#### **MODE D'EVALUATION**

- Contrôles en cours de formation
- Production de dossiers professionnels et prestations orales devant jury
- Etudes de cas. Mises en situation.
- Evaluation des activités en entreprise

#### **TYPE DE VALIDATION**

- Titre Responsable Comptes-clés, inscrit au RNCP à niveau II (Bac +3)

#### **INTERVENANTS**

Professionnels de la vente - Consultants

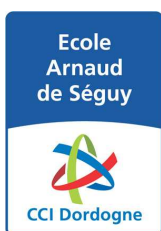
#### **DEROULEMENT**

**Début de la formation : 4 octobre 2011 ; contrat de professionnalisation sur 12 mois**  
**Durée de la formation : 490 heures - Rythme : 1 semaine/mois en formation**

Lieu :

ECOLE ARNAUD DE SEGUY – avenue Henry Deluc – 24750 BOULAZAC tél 05 53 35 72 72

Renseignements : Suzie Haddad au 06 82 38 99 63 ou Patrick Lasserre au 05 53 35 72 82



## **ITINERAIRE PEDAGOGIQUE**

---

### **CONTRIBUER A L' ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE**

Assurer une veille concurrentielle pour dégager les menaces, les opportunités pour son marché, son entreprise

Impulser et proposer des évolutions et/ou innovations commerciales

Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction de l'entreprise en plans d'actions commerciaux

### **MENER DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES**

Identifier et intégrer la complexité des process d'achat

Apprécier le risque client (solvabilité, rentabilité, ...)

Définir sa stratégie de négociation et élaborer une ou des propositions commerciales adaptées

Se préparer à mener une négociation complexe

Conduire la négociation jusqu'à son terme

Analyser et évaluer le résultat de la négociation

### **MANAGER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITE**

Elaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité

Positionner des projets de développement commercial

Piloter des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture et de concurrence internationale

Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial

Evaluer les résultats et en assurer le Reporting

Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau

### **MANAGER SON EQUIPE COMMERCIALE**

Participer à la constitution de son équipe commerciale : Définir les besoins en compétences (profils de postes)

Animer son équipe commerciale :

- Présenter le plan d'action commerciale à mettre en œuvre
- Fixer les objectifs individuels et collectifs

Superviser, contrôler et évaluer les résultats commerciaux de son équipe

Appliquer la politique RH de l'entreprise à son équipe commerciale : évaluer ses collaborateurs (entretiens annuels, ...)

### **DEVELOPPER SA MAITRISE PROFESSIONNELLE EN ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL**

(Compétences attestées qui seront mises en œuvre en entreprise en tout ou partie, selon le parcours de chaque candidat).

Ce bloc reprend chacun des blocs précédents à travers la production d'un dossier professionnel qui fera l'objet d'une soutenance orale.

---

### **EVALUATION DES COMPETENCES**

**La certification Totale est délivrée lorsque :**

- Le candidat obtient 10/20 de moyenne générale pour l'ensemble des blocs, et sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8/20 (note éliminatoire) sur l'un des 5 blocs.

**La certification partielle est délivrée lorsque :**

- Le candidat n'obtient pas 10/20 de moyenne générale. Il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il aura obtenu la note finale de 10/20 au minimum.
  - Le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20, mais une note finale inférieure à 8/20 à un ou plusieurs blocs. Dans ce cas, il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu 10/20 au minimum.
-