



IMP

INSTITUT DES MÉTIERS ET DE
LA PROFESSIONNALISATION

LES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Objectifs de la formation

Être capable d'assumer des responsabilités managériales dans le domaine commercial contribuant au développement l'entreprise.

Métiers visés

Responsable commercial
Chargé d'affaires
Manager de clientèle

Développeur commercial
Responsable grands comptes
Chef des ventes

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau III ou d'un niveau III non validé avec expérience professionnelle significative de 2 ans minimum

Parcours de formation

La durée complète de la formation est de 12 mois avec une période d'application pratique en entreprise.

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

> D'un contrat de professionnalisation et ou période de professionnalisation

> D'un Congé Individuel de Formation (CIF)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses possibilités

Validation

Titre national certifié, enregistré au RNCP à niveau II (Bac +3/4) sous l'appellation actuelle « Responsable Compte Clés ».

Cette formation est dispensée dans le cadre du Réseau CCI Négoventis.

Lieux de formation

Caen (AIFCC), Agneaux (Groupe FIM)



Caen
02.31.44.32.11

Lisieux
02.31.61.19.55

Programme détaillé au verso



CONTENU DE FORMATION

CONTRIBUER A L'ELABORATION DE LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE

- > Assurer une veille stratégique du marché
- > Proposer des offres commerciales innovantes
- > Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction en plans d'actions Commerciales

MENER DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES

- > Identifier et intégrer la complexité des process d'achat
- > Apprécier le risque client
- > Définir une stratégie de négociation et élaborer des propositions commerciales adaptées
- > Mener une négociation complexe
- > Analyser et évaluer le résultat de la négociation

MANAGER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITE

- > Élaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité
- > Positionner des produits de développement commercial
- > Piloter des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture internationale
- > Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial
- > Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau
- > Évaluer les résultats et assurer le reporting

MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

- > Participer à la constitution de son équipe commerciale
- > Animer son équipe commerciale
- > Contrôler et évaluer les résultats de son équipe
- > Appliquer la politique RH de l'entreprise à son équipe