

OBJECTIF DE LA FORMATION

Former de futur(e)s responsables capables de gérer et d'assurer le développement commercial d'un service ou d'une entreprise : management d'une action commerciale en mode projet, prospection, analyse de besoin et négociation d'une offre.

COMPÉTENCES VISÉES

Être responsable de la performance commerciale de son équipe. Assurer le développement commercial en mode projet, mener des négociations complexes, animer la relation commerciale dans une optique de développement durable et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Le Manager commercial est susceptible d'exercer aussi bien dans des grandes entreprises organisées en réseaux, agences ou centre de profit que dans des PME/PMI disposant d'une fonction commerciale structurée.

PRÉ-REQUIS

Titre ou diplôme de niveau V - (Bac+2) issu de la filière technique ou commerciale ou avoir un Bac+2 de niveau 5 avec une expérience commerciale de 3 ans minimum. Aptitudes commerciales, capacités à piloter un projet/une équipe, sens des responsabilités. Satisfaire aux épreuves de sélection du CFA de la CCI Guyane (tests de positionnement et entretien de motivation).

CAYENNE

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

41 Zone Artisanale GALMOT, 97300 CAYENNE

Téléphone : 05 94 29 96 83

cfa@guyane.cci.fr

SAINT-LAURENT DU MARONI

MAISON DE L'ENTREPRISE ET DE LA FORMATION DE L'OUEST

Avenue Christophe Colomb, 97320 SAINT LAURENT DU MARONI

Téléphone : 05 94 34 78 99

cfa@guyane.cci.fr

PRÉ INSCRIPTION AU CFA/CCI

<http://www.guyane.cci.fr>



CFA CCI Région Guyane



[cfacciregionguyane](https://www.instagram.com/cfacciregionguyane)

Centre de Formation
d'Apprentis



Déclaration d'activité N° 96973075197

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

de Réussite
70%
en CFA



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

RNCP29535

Formation en alternance (Bac + 3)

"Avec vous, construisons l'avenir !"

CONTENU DE LA FORMATION

> ELABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT 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
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

> ELABORATION ET MISE EN OEUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- Identifier les marchés et les cibles à prospector
- 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

LES DÉBOUCHÉS

MÉTIERS POST BAC+3

- Attaché commercial, Conseiller de clientèle
- Responsable Commercial, Responsable Technico-commercial
- Responsable Développeur commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur Technico-commercial
- Responsable e-commerce, Responsable Commerce International

POURSUITE D'ÉTUDES

Ce Bac+3 :

permet de continuer les Bac+5/ employabilité MASTER en apprentissage, proposés par dans le réseau des CCI, tel que "Manager du développement d'affaires à l'international" Bac+5 du réseau national CCI

NEGOVENTIS mais aussi sur des formations universitaires, grandes écoles...

MODALITÉ PRATIQUES

Formation en alternance sur 1 an – 500 heures

- Une semaine en cours / une semaine en entreprise (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
- Formation prise en charge par France Compétences
- De septembre 2022 à juin 2024
- Examen final est programmé en fin juin 2024
- Lieu de la formation : Cayenne

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

VALIDATION

Le référentiel de certification se compose de contrôles continus, de la constitution d'un dossier professionnel, d'une soutenance (Jury professionnel) et de l'évaluation des acquis en entreprise. Le Diplôme « Responsable de Développement Commercial » est reconnu par l'Etat et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles Niveau 6 (Bac+3).

INFORMATIONS PRATIQUES

Votre admission définitive pour cette formation sera validée lors de votre obtention d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Tarif

La formation est prise en charge par l'OPCO concerné ou par l'organisme d'accueil.

Accessibilité aux Personnes en Situation de Handicap

L'adaptation au PSH est possible sous certaines conditions. Veuillez contacter le Référent Handicap : cfa.psh@guyane.cci.fr