

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Option: BANQUE/ASSURANCE
Formation en alternance (Bac + 3)

Durée : 1 an

(700 heures en centre de formation)

Début des cours : septembre

Alternance : 2 à 3 semaines
par mois en Entreprise

Lieu :

CFa de la CCI GUYANE
41 Zone Artisanale GALMOT
97300 CAYENNE

*FORMER DES CADRES COMMERCIAUX, CONTRIBUANT
AINSI À RÉPONDRE AUX BESOINS DES
ENTREPRISES DU TERRITOIRE*

Dans le cadre de
l'alternance :

- pour l'apprenant formation gratuite et rémunérée selon votre âge par un pourcentage du SMIC,
- pour l'entreprise : coût à la charge de l'OPCO.

OBJECTIFS

Etre 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.

PRE-REQUIS

Titre ou diplôme de niveau III - (Bac+2) issu de la filière technique ou commerciale ou Niveau bac+2 avec une expérience commerciale de 3 ans minimum. Aptitudes commerciales, capacités à piloter un projet/une équipe, sens des responsabilités. Permis de conduire obligatoire.

Satisfaire aux épreuves de sélection du CFA de la CCI Guyane (tests de positionnement et entretien de motivation).

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

Pré inscription au CFA/CCI

<http://www.portail-cciguyane.fr/netypareo/index.php/preinscription/>

PROGRAMME - DOMAINE DE COMPÉTENCES

§ GÉRER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

§ PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE SPECIFIQUE A L'ACTIVITE BANQUE/ASSURANCES

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarios de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

§ MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

§ COMMERCIALISER DES PRODUITS BANQUE-ASSURANCE

- Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance
- Respecter les règles de déontologie
- Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance
- Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance de son marché
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance

§ DEVELOPPER SA MAITRISE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE

- Mise en œuvre des items précités, conduites de missions, réalisation d'un dossier professionnel
- Soutenance orale devant un jury de professionnels

§ ANGLAIS PRATIQUE ET PREPARATION AU TOEIC

Renforcement des connaissances
Méthodologie et préparation aux différentes compétences évaluées

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Attaché commercial, Conseiller de clientèle
- Responsable Commercial, Responsable Technico-commercial
- Responsable Développeur commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur Technico-commercial
- Responsable e-commerce, Responsable Commerce International
- Responsable des ventes, Responsable de centre profit, Manager de clientèle
- Responsable grand compte ou Chargé de développement grands comptes, Chargé d'affaires

Centre de Formation
d'Apprentis

DISPOSITIFS CONTRATS

Apprentissage
Professionnalisation
PRO-A

MODALITES PRATIQUES

Cette formation, se déroulant en partie en milieu professionnel, vous permettra d'être rapidement opérationnel sur le terrain en vous confrontant aux réalités concrètes du métier et de l'entreprise : **assimiler et agir sur l'action commerciale et appréhender les mécanismes généraux de la fonction commerciale**.

C'est également, l'occasion pour l'entreprise de former ses futurs collaborateurs à ses méthodes en les impliquant fortement dans sa stratégie commerciale.

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 II / Licence (Bac+3). *Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012*.

CONTACTS

Centre de Formation
d'Apprentis de la CCI Guyane

Relations Entreprise

Karyn CHANTEUR - 0594 29 96 89
Joël NARCISSE - 0594 29 96 84

Coordinations Pédagogique

Michel LANCREOT - 0594 29 86 14
Rowan PERLET - 0594 34 78 99