

IST

BAC+3 RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

" J'aime être le leader et j'ai le goût des responsabilités.... "

CONTACT

contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr
04 76 28 26 98

PUBLIC

Il faut être âgé de 15 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage.

PREREQUIS

Pour un accès en apprentissage

Être titulaire d'un diplôme BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes).

Le recrutement se fait sur dossier, tests écrits et entretien.

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé.

DUREE ET MODALITE DE LA FORMATION

Formation de 490 heures sur 1 an.
Alternance : 1 semaine en centre de formation et 2 semaines en entreprise
Classe de 20 alternants en moyenne.

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Salles de cours équipées.
Centre de ressources : documentations, annales, sujets d'examens.
Salles informatiques.

NATURE DU DIPLOME

BAC +3 enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles RNCP N° 36395.
Titre NEGOVENTIS/CCI France.

Et après : POURSUITE DE FORMATION ET DEBOUCHES

Poursuite d'étude :
Master dans le marketing
Le responsable de développement commercial est capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Bloc 1 Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- 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...

Bloc 2 Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- 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...

Bloc 3 Construction et négociation d'une offre commerciale

- 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)...

Bloc 4 Management de l'activité commerciale en mode projet

- 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Un dossier de développement commercial

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Etude de cas d'entreprise, travail individuel et production écrite

Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Un plan stratégique de prospection omnicanale

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Etude de cas ou situation d'entreprise, travail individuel et production écrite

- Plusieurs outils de prospection adaptés aux canaux mobilisés

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Etude de cas d'entreprise, travail individuel et production écrite

- Une analyse des résultats d'une action de prospection

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Etude de cas ou situation d'entreprise, travail individuel et production écrite

Construction et négociation d'une offre commerciale

- Une proposition commerciale s'appuyant sur un entretien de découverte du client

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Mise en situation professionnelle reconstituée à partir d'une étude de cas d'entreprise fictive ou réelle, travail individuel, production écrite et orale

- La conduite d'une négociation commerciale

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Mise en situation reconstituée à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive, travail individuel, production écrite et soutenance orale

Management de l'activité commerciale en mode projet

- L'organisation d'un projet d'affaires

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Etude de cas ou situation d'entreprise, travail collectif et production écrite

- L'animation d'une réunion d'action commerciale

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Mise en situation professionnelle reconstituée, travail individuel ou collectif et production orale

- L'évaluation des résultats de l'activité commerciale

Conditions de réalisation pour un candidat issu de la formation : Etude de cas d'entreprise, travail individuel et production écrite

MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

Les blocs de compétences sont acquis définitivement et sont capitalisables sur une durée de 5 ans pour valider la certification



CANDIDATURE ET DELAI D'ACCES

Vous pouvez candidater à partir du mois de janvier jusqu'au 30 novembre en vous connectant sur notre site : www.ist-grenoble.fr onglet CANDIDATER.

Ce qui vous permet de bénéficier d'offres de contrats de nos entreprises partenaires.

Le démarrage de la formation se fera sur le 1^{er} trimestre de l'année.
Inscription sous réserve de place disponibles à la signature d'un contrat avec un employeur.
Le calendrier sera fourni après inscription définitive.
Le Service Conseil Alternance de l'IMT accompagne les jeunes et les entreprises dans la signature d'un contrat d'apprentissage.

HÉBERGEMENT

OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI.

Une superficie d'environ 3 500 m² :

- 2 niveaux sont réservés à la colocation, soit 4 appartements de 4 personnes avec kitchenette et coin repas,
- les 6 autres niveaux sont répartis en chambres simples, doubles ou multiples, avec des pièces d'eau et coin bureau,
- des chambres individuelles sont également prévues pour personne à mobilité réduite.

-Un accès Wifi gratuit.
-Un espace détente /salon télévision à chaque étage.
-Un accueil bagagerie au rez-de-chaussée.

COUT DE LA FORMATION

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

RESTAURATION

La restauration comprend :

- 1 self,
- 1 cafétéria,
- 1 espace bar pour les petits déjeuners et cafés.

Ouverture également pour les internes en soirée.

HANDICAP / ACCESSIBILITÉ

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Des chambres individuelles à l'hébergement sont prévues pour personne à mobilité réduite.

Pour plus d'informations merci de consulter notre site, rubrique formation et handicap.



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



LES TAUX ET RATIOS

Les taux et les ratios de la formation sont disponibles sur site de l'IST- Rubrique Taux et Ratios.