

Bachelor Responsable Développement Commercial

EN ALTERNANCE

DÉBUT DES COURS

Septembre

DURÉE

1 an

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 2 sem. entreprise

NIVEAU REQUIS

Bac+2 obtenu ou 3 années d'expérience dans la fonction commerciale

INSCRIPTION

Ouverture des inscriptions de janvier à septembre (dans la limite des places disponibles)

Informations pratiques et modalités d'inscription sur www.escci.fr

Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour convenir d'un entretien afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

Intégration de la formation

Dans la limite des places disponibles,

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période Pro A

CONSEILS ESSENTIELS :

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. Vous disposerez de plus de temps pour bénéficier de l'accompagnement de l'ESCCI.

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Agenda à consulter sur www.escci.fr ou réseaux sociaux.

Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez vous orienter vers les métiers de la vente en B to B. Vous êtes autonome, dynamique, volontaire et résistant au stress. Vous aimez relever les challenges, convaincre et aller vers les autres.

Vos principales missions :

Elaborer et déployer les plans d'actions commerciales, piloter des projets de développement commercial en y intégrant du management transversal, développer son portefeuille clients. Vous serez soucieux de la rentabilité de vos activités, vous exploiterez les techniques et méthodes du numérique pour rester innovant sur le marché et pérenniser votre activité.

Métiers :

- Chargé(e) d'affaires ;
- Responsable des ventes
- Chef de secteur
- Responsable stratégie commerciale
- Chargé(e) de développement grands comptes

Diplôme délivré :

Bac+3 Responsable Développement Commercial enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) N°36395 - Diplôme de niveau 6.

Code diplôme : 26C 3120J

ESCCI Formation - 100% alternance

- 35 ans d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- 120 formateurs experts professionnels
- 21 diplômes reconnus de Bac+2 à Bac+5
- 600 étudiants formés par an
- 92% de réussite aux examens
- 91% de placement entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger
- Des partenaires de renom : IAE Caen, Ecole Supérieure de la Banque, Normandie Aérospatial, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe.

Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex
02 32 28 70 50 - escci.contact@normandie.cci.fr

WWW.ESCCI.FR



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Contenu
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	
Bloc 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal	<ul style="list-style-type: none">Exercer une fonction de veille et anticiper les tendancesAnalyser les profils et comportements de ses clientsDéfinir des actions marketing et commerciales et innovantesElaborer le plan d'action commercial omnicanalPrésenter un plan d'action commercial argumenté
Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale	<ul style="list-style-type: none">Identifier les marchés et les cibles à prospecterConstruire le plan de prospection omnicanalePréparer les actions de prospectionConduire des entretiens de prospectionAnalyser les résultats de prospection
Bloc 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale	<ul style="list-style-type: none">Diagnostiquer les besoins du clientConstruire et chiffrer une offre adaptéeArgumenter son offre commercialeElaborer une stratégie de négociationConduire une négociation commercialeContractualiser la venteEvaluer le processus de négociation
Bloc 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet	<ul style="list-style-type: none">Travailler en mode projetOrganiser et mobiliser une équipe projetCoordonner et animer l'équipe du projet commercialEvaluer la performance des actions commerciales
Evaluation professionnelle	<ul style="list-style-type: none">RapportSoutenanceEtude de casMise en situation de négociation

Méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap, indicateurs de résultat... : informations disponibles sur notre site internet.