Commerce - Immobilier - Banque

Bachelor Responsable Développement Commercial

campus 120
Apprenez, évoluez, excellez
CCI VIENNE

BAC +3

40568

Voie d'accès

Alternance

PUBLIC

- A partir de 15 ans sous conditions
- Jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

PRÉ-REQUIS

- Etre titulaire d'un BAC +2 ou d'une équivalence
- Avoir minimum 3 ans d'expérience professionnelle

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

OBJECTIFS

- Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager l'activité commerciale en mode projet

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef(fe) de vente
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable des ventes
- Responsable grands comptes
- Responsable de développement

DURÉE

- 469 heures / 10 mois de formation (durée ajustable selon les antécédents de parcours)
- Alternance : 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

POURSUITES D'ÉTUDES

- Eligible aux formations de niveau 7 (BAC +5)

TARIFS

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'entreprise
- Autre situation : nous consulter

PASSERELLES

- Possibilité d'admission parallèle : se rapprocher du service des inscriptions

Contact

Sébastien PINEAU - contact@campus120.cci.fr - 05 49 37 35 63

Lieu de formation

Site de Poitiers - CCI de la Vienne - Campus 120 - 120 Rue du Porteau 86000 Poitiers

Inscription

Taux de réussite en 2024

100

Taux de satisfaction en 2024

Nombre d'apprentis 2023/2024

3

D'autres indicateurs sur :
www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

PROGRAMME & CONTENU

- Bloc 1 -- Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal : Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances - Analyser les profils et les comportements de ses clients - Définir des actions marketing et commerciales innovantes - Élaborer le plan d'action commercial omnicanal - Rédiger un plan de communication commercial argumenté
- Bloc 2 -- Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale : Identifier les marchés et les cibles à prospecter - Construire le plan de prospection omnicanale - Préparer les actions de prospection - Conduire des entretiens de prospection - Analyser les résultats de prospection
- Bloc 3 -- Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal : Diagnostiquer les besoins du client - Construire et chiffrer une offre adaptée - Argumenter son offre commerciale - Élaborer une stratégie de négociation - Conduire une négociation commerciale - Contractualiser la vente - Évaluer le processus de négociation
- Bloc 4 -- 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 - Évaluer la performance des actions commerciales

SALAIRE MOYEN

** À TITRE INDICATIF*

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

- Cours et cas pratiques
- Mises en situations professionnelles
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Accompagnement personnalisé

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Au fil du parcours, des évaluations formatives, des auto-évaluations ainsi que des bilans permettent de valider les acquis et d'identifier les axes d'amélioration
- Cas de synthèse (écrit er oral) : Les épreuves de certification se déroulent en fin de parcours de formation avec un jury professionnel. Il est possible d'obtenir une certification partielle ou totale
- Entraînement à l'examen

Cofinancé par l'Union européenne

Région Nouvelle-Aquitaine

www.campus120.fr

CAMPUS 120 Poitiers,
CCI de la Vienne & Campus 120
Z.I.République – 120 rue du Porteau
86000 – POITIERS

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- **Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires**
- **Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises**
- **Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique…**
- **Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration**

CCI Vienne - Service communication
SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel
Mise à jour : 31 janvier 2025