FACULTÉ DES MÉTIERS
FOUGERES | RENNES | ST-MALO

79 % Taux de réussite aux examens en 2019 - 2020

46 % Taux de poursuite d'études

42 % Taux d'insertion

0 % Taux de rupture

Bachelor Responsable de Développement Commercial Additi

Commercial chez Additi

DIPLÔMANTE | APPRENTISSAGE | PROFESSIONNALISATION

Objectifs de formation

Cette formation prépare à l'obtention du diplôme en alternance Bachelor Responsable de développement commercial chez Additi pour occuper le poste de Commercial sédentaire digital - Pôle télévente. A l'issue de la formation, le titulaire du bachelor responsable de développement commercial est capable d'exercer au sein d'entreprises une analyse de son secteur d'activités, son marché, les stratégies des différents acteurs, et proposer un plan d'action commercial. Il peut mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients. Il est capable d'exploiter les méthodes efficaces et les nouvelles technologie de communication pour sourcer, prospecter, développer un portefeuille de qualité. Il est en mesure de piloter et conduire des projets en équipe.

Programme

Bloc 1 : Gérer et assurer le développement 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
- Élaborer un plan d'actions commerciales, un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) dans le développement de son entreprise

Bloc 2 : Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- 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

Bloc 3 : 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

Les plus

- Partenariat exclusif avec Additi pour répondre à ses besoins en recrutement. 10 à 15 postes à pourvoir en alternance à Rennes
- Perspective d'embauche en CDI à la fin de la formation
- Formations spécifiques aux produits Additi avec leurs outils
- 100% d'enseignement professionnel

Infos pratiques

Durée

1 Année(s) dont 490 Heure(s) en centre

Rythme en entreprise

3 semaines/mois

Tarif(s)

Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Contacts

Les conditions d'admission

Prérequis

Un état d'esprit commercial : conquête / développement / business / fidélisation.

Modalités de recrutement

Dossier de candidature, entretien de motivation, signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Niveau d'entrée : BTS, BAC+2 (Niv. 5) **Niveau de sortie :** Licence pro, BAC+3 (Niv. 6)

Sessions

Bruz

- De septembre à juillet

Nos partenaires

additi

Le parcours de formation

Type de parcours

91501 - Formation en présentiel

Modalités d'évaluation

Rapports de missions en entreprise et soutenances devant des jurys de professionnels. Note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. Certification par blocs de compétences.

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance. Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

Certification

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.
Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début Janvier à Décembre.

Perspectives métiers

Commercial sédentaire digital

Poursuite d'études

Mastère Manager en ingénierie d'affaires : Manager de la Performance Marketing et Commerciale

FACULTÉ DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Bachelor Responsable de Développement Commercial (option banque et assurance)

Code RNCP : RNCP29535

Date et mise à jour des informations : 25/01/2023

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr