

Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing

RDC

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

STATUT SALARIÉ

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

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le titulaire du bachelor responsable de développement commercial exerce dans tous les secteurs et à pour mission principale de développer le chiffre d'affaires, en étant capable dans son entreprise d'analyser son secteur d'activité, son marché et les stratégies des différents acteurs, afin de proposer un plan d'actions commerciales multicanal et digital, qu'il saura piloter au sein d'une équipe. Contribuant à l'ajustement de la stratégie commerciale et à la gestion des projets de développement commercial de son activité, il peut mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients, en exploitant les méthodes efficaces et les nouvelles technologies de communication pour sourcer, prospector, développer un portefeuille de qualité.

Contacts

CINOT Cilia (Bruz)

cilia.cinot@fac-metiers.fr
02.99.05.46.04

Programme

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements d'achat de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal, le rédiger de manière argumentée et le piloter

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

- Identifier les marchés et les cibles à prospector
- Construire le plan de prospection omnicanale préparer les actions de prospection et conduire les entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection multicanale et digitale

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée et innovante et l'argumenter
- Elaborer une stratégie de négociation et conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente et 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
- Evaluer la performance des actions commerciales

Les plus

- Offres en alternance et mise en relation avec nos partenaires entreprises : Sonepar, Additi...
- Ouverture sur les métiers : conférences, missions pour des entreprises partenaires, salons, coaching et participation à des concours nationaux de négociation. Après votre diplôme, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, avec le programme ERASMUS +.
- Accompagnement à la VAE- partielle ou totale du diplôme

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 5 (Bac+2) ou 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

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

Le parcours de formation

Type de parcours

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'entreprises, pédagogie active et participative. Utilisation des techniques du théâtre, travaux de groupe, jeux, challenges, échanges d'expériences.

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien 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.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 09/12/23, le 03/02/24, le 22/03/24 et le 23/03/24.

Perspectives métiers

Attaché technico-commercial / Cadre technico-commercial / Ingénieur commercial / Ingénieur technico-commercial / Ingénieur technico-commercial en informatique / Responsable technico-commercial / Technico-commercial / Responsable commercial / Responsable commerce international / Responsable de la stratégie commerciale / Responsable du développement commercial / Responsable e-commerce / Conseiller commercial en assurance / Chargé de clientèle en assurance / Chargé de clientèle bancaire / Conseiller de clientèle bancaire

Nos partenaires



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Responsable de développement commercial - CCI FRANCE

Code RNCP : RNCP36395 - JO du 25-04-2022

Date et mise à jour des informations : 04/07/2024

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