



Responsable du Développement Commercial

Titre certifié niveau II en France et 6 en Europe - JO du 25 juillet 2015

L'objectif de la préparation au Titre certifié Responsable du Développement Commercial est de développer la performance et les compétences en marketing et management opérationnel d'unités et d'équipes commerciales.

Le (la) Responsable du Développement Commercial analyse et interprète les études marketing. Il (elle) suit l'évolution commerciale de la gamme, participe à la stratégie marketing de l'entreprise et au développement commercial de celle-ci. Il (elle) identifie les besoins de la clientèle et propose des produits nouveaux adaptés à ces besoins. Il (elle) développe un produit de sa conception à sa mise sur le marché, conçoit et met en œuvre les plans marketing. Il (elle) coordonne les activités qui concourent à la réalisation de ces plans et élabore les supports d'aide à la vente. Il (elle) encadre et anime une équipe commerciale, développe et gère la relation « client ».

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Challenge Performance

SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluations tout au long de la formation et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié Pigier, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

DURÉE ET RYTHME / 1 AN

FORMATION EN ALTERNANCE	FORMATION INITIALE PAR ALTERNANCE
3 jours par semaine en entreprise et 2 jours par semaine à l'école	65 jours ouvrés minimum de stage

VOS MODALITÉS D'ADMISSION

Être titulaire d'un diplôme ou d'un TITRE DE NIVEAU III MINIMUM (BAC + 2)

VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence constante en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation ou d'un stage de formation initiale par alternance (65 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain. Le candidat doit, avec l'aide de son tuteur, élaborer un dossier et en rendre compte sous la forme d'un rapport d'activités et à travers une soutenance devant un jury de professionnels.

Responsable du Développement Commercial

Programme et validation de la formation

DÉVELOPPEMENT DES VENTES ET DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

Marketing analytique et stratégique

La démarche analytique et le diagnostic. Étude des typologies et du schéma classique d'étude. Les stratégies marketing. Élaboration d'un plan marketing stratégique.

Communication globale

Les fondamentaux. Les spécificités des types de communication. Le territoire et le discours de marque : process créatif et évaluation.

Webmarketing et droit des TIC

Termes usuels du webmarketing. Structuration d'un site web. Les moteurs de recherche et la « Google Dependence ». Le référencement publicitaire (SEM) et le référencement naturel (SEO). Définition d'un projet webmarketing. Autres campagnes webmarketing. La protection des personnes. La protection des consommateurs. La sécurité des systèmes de données. La protection des créations intellectuelles. Aspects contractuels des TIC. Cyberdroit.

ÉVALUATIONS TRANSVERSALES

Challenge Performance

Mise en situation réelle de développement et lancement d'un nouveau produit. Les différentes étapes d'un lancement de produit. Utilisation des outils de présentation.

Rapport d'activités professionnelles

Approche méthodologique du rapport. Validation des choix et construction du sujet. Préparation de la soutenance orale.

GESTION DES ACHATS ET DES VENTES

Relation clients, négociation et traitement des litiges

Mesure et contrôle de la performance. Gestion et développement de la clientèle. Techniques de négociation.

Budget

Étude de la rentabilité et du risque d'exploitation. Étude de la gestion prévisionnelle. Étude de l'investissement et de son financement.

Achats

Finalité d'une entreprise. Cohérence entre marché aval (clients) et marché amont (fournisseurs). Satisfaction client. Résultat économique. Découverte de l'organisation projet. Découverte de la conception à coût objectif.

ANIMATION ET MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management de l'équipe commerciale

Constitution d'une équipe. Encadrement de l'équipe. Techniques d'animation de l'équipe.

Marketing opérationnel

Les métiers du marketing. Les indicateurs clés en marketing et la mise en place des outils de veille. Le marketing mix. Le marketing relationnel.

Anglais

Firm, business and working abroad. Communication. Operational marketing. International trade.

OPTIONS

- Préparation du TOEIC
- Préparation à la certification Voltaire

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
1. Mise en situation professionnelle	Écrite	6h	10
2. Rapport d'activités professionnelles A. Dossier de présentation B. Épreuve orale de présentation	Écrite et orale	20 min + 20min*	4**
3. Challenge Performance	Pratique et orale	-	3

* Présentation par le candidat + échange avec le jury

** Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

CONTACT :



Enseignement supérieur privé