



TITRE

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

option Start-up / Création d'entreprise

CHOISIR SON BAC+3 À L'ICFA, UN TRIPLE AVANTAGE

- Obtenir un diplôme BAC+3 reconnu au niveau national en 1 an
- Développer son expérience au travers d'un stage longue durée
- Suivre une formation professionnalisante afin d'optimiser son insertion

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

OBJECTIF

- Permettre aux participants d'être responsable de la performance commerciale de son équipe, de développer un portefeuille clients, de conduire des situations de négociation. L'importance du e-commerce dans la démarche commerciale.
- Connaître les outils pour créer sa start-up/entreprise innovante.

DURÉE / RYTHME

560 heures en formation sur 1 an en alternance

DATE DE DEMARRAGE

Septembre

PARTICIPANTS

- Etudiants
- Demandeurs d'emploi
- VAE

PRÉREQUIS

- Titulaire d'un diplôme de niveau III (Bac+2) et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- OU 3 ans d'expériences professionnelles et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

ÉLÉMENTS DE PROGRAMME

- **GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**
Mix marketing, cross-canal et plans d'actions.
- **PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE**
Diagnostic clients, et détection de nouveaux marchés.
- **MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET**
Outils de management transversal.

- + **MODULE E-COMMERCE** (délivré par E-COD, Ecole de la Communication et de la Création Digitale de la CCI Bordeaux Gironde) :
 - Booster son activité grâce aux réseaux sociaux.
 - Créer une campagne marketing grâce à Facebook et Google Adds.
 - Etablir le cahier des charges de son site internet.

- + **DEVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL REUSSI**
(module de CCI France sur la création d'entreprise)

SANCTION

Titre certifié de niveau II (Bac +3) inscrit au RNCP

ICFA / CAMPUS DE BORDEAUX

10 rue René Cassin
33049 BORDEAUX CEDEX

05 56 79 51 55

filieretitres@formation-lac.com

EXEMPLES DE MISSIONS ...

- Elaborer un plan d'action commerciale
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Maîtriser les techniques de communications et de e-commerce nécessaires à la négociation.
- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

LES + DE LA FORMATION

- **Journée « Fabrique ton réseau »**, journées découvertes start-up, incubateurs, pépinières d'entreprises..
- **Hackathon**

NOTRE CURSUS : FORMATION + STAGES

Pendant 1 an, vous alternerez **des jours de formation ainsi que des périodes de stages en start-up ou TPE innovante.**

Avec ce rythme, vous bénéficiez de :

- **une expérience professionnelle** en entreprise pendant plusieurs semaines
- **une possibilité d'insertion directe** en entreprise en CDI ou CDD à l'issue de la formation
- **une rémunération possible** pendant la durée du stage (en fonction de l'entreprise et de la durée)

SUIVI INDIVIDUEL ET AUTONOMIE

- **Des classes à effectifs réduits** pour un meilleur apprentissage (mises en situations, cas pratiques ...)
- **Un accompagnement individuel en entreprise tout au long du parcours de formation** effectué par une coordinatrice
- **L'alternance de cours et de périodes d'encadrement personnalisé** pour répondre aux objectifs de chaque apprenant.