

TITRE

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

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 en étant rémunéré(e)
- 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 et de gérer un portefeuille client en toute autonomie, de conduire des situations de négociation d'importance croissante.

DURÉE / RYTHME

469 heures en formation sur 1 an en alternance

DATE DE DEMARRAGE

- Campus de Bordeaux : Septembre
- Campus de Libourne : Mars

PARTICIPANTS

- Alternant : Contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage
- Salarié en période de professionnalisation
- Salarié en CIF
- Financement personnel
- 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.

DEBOUCHES

- Responsable commercial
- Manager de clientèle
- Développeur commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable de centre de profit

SANCTION

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

ICFA
Tertiaire

CCI BORDEAUX
GIRONDE

En partenariat avec :

negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

Avec le soutien de :



UNION EUROPÉENNE
Fonds social européen



CAMPUS DE BORDEAUX

10 rue René Cassin - 33049 BORDEAUX CEDEX
05 56 79 44 21

CAMPUS DE LIBOURNE

7 bis rue Max Linder BP 194 - 33504 LIBOURNE CEDEX
05 57 25 40 66

L'ALTERNANCE, COMMENT ÇA MARCHE ?

Pendant 1 an, vous occupez un poste à raison de **25 % de jours de formation**. Vous préparez votre diplôme, tout en ayant le statut de salarié(e) et une **rémunération**.

Avec l'alternance, vous bénéficiez de :

- **une expérience professionnelle** en tant que salarié(e) pendant 1 an
- **une possibilité d'insertion directe** en entreprise en CDI à l'issue de la formation
- **une rémunération assurée** pendant la durée de la formation

LA RÉMUNÉRATION

Le statut de salarié(e) vous permet d'avoir une **rémunération** stable pendant la préparation de votre diplôme.

Cette rémunération varie selon votre âge et votre diplôme actuel.

EXEMPLES DE MISSIONS ...

- Elaborer un plan d'action commerciale
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les techniques de communications nécessaire à la négociation
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- 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

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Dès le début de la formation, vous êtes salarié(e) et passez 75% de votre temps en entreprise.

Les entreprises accueillant des personnes en contrat de professionnalisation bénéficient d'avantages fiscaux. Avec ce type de contrat, elles disposent d'un véritable salarié pendant 1 an et doivent vous aider à acquérir de nouvelles compétences professionnelles.

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.

PRÉ-INSCRIPTION SUR :
ICFA-TERTIAIRE.COM

ICFA
Tertiaire

CCI BORDEAUX
GIRONDE