

RDC

Responsable de Développement Commercial

Les + d'une formation en alternance :

- un cycle de formation d' 1 an
- une formation diplômante de niveau II (Bac+3)
- une expérience professionnelle

→ UNE FORMATION POUR MENER DES MISSIONS CONCRETES

- Etre responsable de la performance de son équipe
- Développer et gérer un portefeuille clients en toute autonomie
- Conduire des situations de négociations d'importance croissante

→ OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Former des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, capables de piloter des actions commerciales d'une équipe et mener en autonomie des négociations avec les clients les plus importants
- Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ils sont capables d'exploiter les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets
- Construire leur réussite sur de véritables capacités comportementales

→ SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Services aux entreprises, activités financières et immobilières, industrie, transport, ...

→ MÉTIERS VISÉS

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

→ PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac+2
- Ou niveau Bac+2 et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans

RDC

Responsable de Développement Commercial

Les + de SUP'TG Niort

- un contact privilégié avec les entreprises du réseau CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 20 ans dans l'alternance

SUP'TG
Niort

une école



Renseignements et inscriptions

SUP' TG Niort - Nathalie MEBREK
10, place du Temple - B.P. 90314
79003 Niort Cedex
05 49 28 79 66
n.mebrek@cci79.com
www.suptgniort.com
www.facebook.fr/suptgniort

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

→ PARTICIPANTS

- Cette formation s'adresse aux salariés, salariés en contrat de professionnalisation, demandeurs d'emploi, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

→ QUALITÉS REQUISES

- Sens commercial
- Aptitudes relationnelles et au travail en équipe
- Adaptabilité
- Réactivité
- Résistance au stress
- Esprit d'analyse

→ PROGRAMME DE FORMATION

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
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

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
- Évaluer 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

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
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

→ RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine par mois à SUP'TG Niort et le reste en entreprise