



Responsable de développement commercial

**Bac + 3
alternance**

CONTENU DE LA FORMATION

- Veille concurrentielle
- Opportunité du marché
- Prévention et gestion des risques
 - Élaboration d'une stratégie commerciale
- Négociation des ventes (prospection, évaluation du risque client, négociation...)
- Conduite de projets et de négociations en anglais
- Participation à la constitution d'une équipe commerciale et à son animation

DURÉE

- 490 heures sur 12 mois
- Alternance de 2 semaines en formation et 3 semaines en entreprise
- Contrat de professionnalisation
- Période de professionnalisation

Le responsable de développement commercial, est acteur du développement économique de son entreprise. Il mène directement et en autonomie des négociations commerciales et participe au management des équipes. Attentif, il identifie les besoins de la clientèle et propose des produits nouveaux adaptés.

Force de propositions dans le lancement, la mise en oeuvre et le déploiement de plans d'actions commerciales, il agit non seulement dans le respect de la politique commerciale définie par sa hiérarchie, mais aussi de la réglementation et de la déontologie de son secteur d'activité.

Il coordonne les activités qui concourent à la réalisation de ces plans et élabore les supports d'aides à la vente. Il encadre et anime une équipe commerciale, développe et gère la relation « client ».

Objectifs de la formation

Former des professionnels qualifiés et opérationnels capables de :

- cerner les besoins du client, qu'il soit particulier ou professionnel, de le conseiller
- conclure des ventes
- réaliser un benchmarking, développer une veille marketing, technologique et acquérir une double compétence à travers des enseignements spécialisés en conduite et gestion de projets de développement et plan d'actions commerciales
- contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entité

Admission, sélection

- Tout candidat titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III (Bac + 2)
- Salarié d'entreprise dans le cadre d'un congé individuel de formation (CIF) ou d'une période de professionnalisation
- Examen du dossier, lettre de motivation et CV
- Convaincre de sa motivation lors d'un entretien de sélection

Validation des connaissances

- Études de cas et mises en situation professionnelle
- Mise en oeuvre de plans d'actions commerciales
- Grand oral devant un jury de professionnels du secteur d'activité



CONTACT

Campus consulaire BME

11, rue Philippe Lebon
87280 LIMOGES
Tél. : 05 55 31 67 67
Fax : 05 55 31 67 75
www.escs.limoges.fr

une école