

## CONDITIONS pour postuler

- Etudiant/Salarié : Titulaire d'un BTS ou d'un diplôme équivalent homologué de niveau V **OU** niveau bac+2 avec 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine d'activité
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS) pour les apprentis : 95 € /an

## Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription en ligne auprès des écoles :



## Débouchés professionnels

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

[ecoles.dordogne.cci.fr](http://ecoles.dordogne.cci.fr)

## Les écoles



**CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !**

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
ACTIONS DE FORMATION  
ACTIONS DE VAE  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



APPRENTISSAGE  
FORMATION INITIALE  
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle  
12, avenue Henry Deluc  
24750 Boulazac-Isle-Manoire  
T. 05 53 35 72 72  
[contact@ecoles.dordogne.cci.fr](mailto:contact@ecoles.dordogne.cci.fr)



## Les écoles



## BAC+3 Responsable de Développement Commercial



Des formations



1 an

**MANAGEMENT**



## ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

## ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- Identifier les marchés et les cibles à prospector
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

## CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation

## MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

## OBJECTIFS de la formation

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

## Le PUBLIC

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage (525 h de formation sur 1 an)
- Apprenti en situation de handicap : pas de limite d'âge
- Parcours VAE : 20 h d'accompagnement sur 10 mois (nous consulter)
- Tout public en Formation Continue Exécutive : Salarié ou demandeur d'emploi (nous consulter)

## QUEL TYPE de structure ?

Toute forme d'organisation — artisanale, commerciale, industrielle, associative ou publique — proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale.

## Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée
- Diplôme du Réseau CCI France Négoventis : niveau VI (bac+3) inscrit au RNCP
- 1 an
- Début de la formation à l'École : septembre

## Le PROFIL

- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication et de la relation client

## Au PROGRAMME...

- Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Management de l'activité commerciale en mode projet