

## CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un BTS ou autre diplôme de niveau 5 (V) dans les domaines de la vente, commerce ou distribution  
**OU** être titulaire d'un BTS ou diplôme de niveau 5 de tout autre domaine pro **et** justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente, commerce ou distribution  
**OU** Justifier de 3 années d'expérience professionnelle en vente, commerce ou distribution.
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection

## Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription en ligne auprès des écoles :



## Débouchés professionnels

- Responsable commercial, Manager de clientèle, Développeur commercial, Technico-commercial, Chargé d'affaires, 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 !**



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

Module complémentaire spécifique possible en "Immobilier"



Des formations



1 an

**RNCP 40568**

**MANAGEMENT**



## ÉLABORER LE PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

## DÉPLOYER LA STRATÉGIE DE PROSPECTION COMMERCIALE

- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu & outils de prospection
- Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection

## CONSTRUIRE ET NÉGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

## PILOTER L'ACTIVITÉ ET LES ÉQUIPES COMMERCIALES EN MODE PROJET

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

### \* MODULE SPÉCIFIQUE IMMOBILIER "COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS"

Dans le respect des obligations de déontologie et d'éthique :

- M1 - Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction
- M2 - Rédiger les mandats adaptés au contexte
- M3 - Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation
- M4 - Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente
- M5 - Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation
- M6 - Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation
- M7 - Établir un plan de financement

## OBJECTIFS de la formation

Le.la chargé.e de clientèle en Banque et Assurance commercialise des solutions auprès de particuliers et/ou de professionnels.

Il a pour mission d'entretenir et développer un portefeuille de clients en les accompagnants dans leurs projets : achat d'un bien, financement, optimisation de la gestion bancaire, épargne et prévoyance, sécurisation des comptes, biens, responsabilités et autres services pertinents.

## Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans (possibilité à partir de 15 ans après une classe de 3ème). Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Parcours VAE : contactez la plateforme vae.gouv.fr
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF... (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.

*Avec le \*module spécifique 'immobilier' : travail en agences immobilières et promotion immobilière.*

## Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis: titre reconnu par l'État à niveau VI (Bac+3) inscrit au RNCP N°40568.
- 448 heures réglementaires de formation
- 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 le plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Déployer la stratégie de prospection commerciale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet.

## COÛT de la formation

- Formation gratuite et rémunérée en alternance.
- Coût de matériel scolaire courant à prévoir
- Port obligatoire d'une tenue spécifique "écoles"
- Cotisation association AGIS : 5 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS)