

CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un BTS ou autre diplôme de niveau 5 (V) validé.
- OU** Justifier de 3 années d'expérience professionnelle.
- 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

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



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 OMNISCANAL

- 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 omniscanale
- Créer du contenu & outils de prospection
- Analyser, suivre & optimiser les campagnes de prospection

CONSTRUIRE ET NÉGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

- Réaliser le 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
- Suivre, évaluer & effectuer le 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) responsable de développement commercial participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise. Il pilote et gère les projets commerciaux et manage son équipe. Il (elle) développe et gère un portefeuille de clients et peut mener des négociations complexes.

Un module complémentaire 'immobilier' permet de se former et de travailler spécifiquement dans ce secteur.

Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. 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 en lien avec le référentiel.

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 **by CCI** reconnu par l'État de 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 omniscanale
- 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 financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle requise selon le Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 7 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS).