

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
- Cotisation à l'Association AGIS : 5€/an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS)

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 !

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE 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



Les écoles



BAC+3 Responsable de Développement Commercial

Module complémentaire spécifique possible en "Immobilier"



Des formations



1 an
Formation alternée et rémunérée

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 prospecter
- 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

* 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

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage. Pas de limite d'âge pour les apprentis en situation de handicap.
- Alternant sous contrat de professionnalisation
- Parcours VAE : 20h 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.

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

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis reconnu par l'Etat, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (Bac+3)
- 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 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