

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



OBJECTIF DE LA FORMATION

- PRÉPARER LES OUTILS DE STRATÉGIE COMMERCIALE
- FORMER ET PILOTER DES ÉQUIPES COMMERCIALES
- ELABORER ET METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE
- DÉVELOPPER ET ACCROÎTRE L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE



APTITUDES RECHERCHÉES

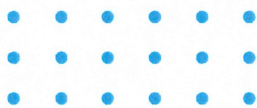
- SENS DU CHALLENGE
- SENS DU RELATIONNEL
- RIGUEUR
- ORGANISATION
- TRAVAIL EN ÉQUIPE



MÉTIERS VISÉS

- RESPONSABLE COMMERCIAL
- BUSINESS DEVELOPPER
- INGÉNIEUR COMMERCIAL
- RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
- RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MÉTIER



Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

WWW.PROFILMANAGER.FR

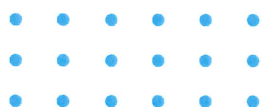
PROGRAMME DE FORMATION

1

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- Réaliser un diagnostic stratégique
- Définir les objectifs commerciaux
- Elaborer le plan d'actions commerciales et le mettre en oeuvre
- Evaluer la performance commerciale
- Contrôler le plan d'actions commerciales

À savoir



2

Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Définir la stratégie commerciale
- Identifier la typologie des clients et leurs besoins
- Etablir une politique de prix
- Mettre en oeuvre et développer la stratégie commerciale omnicanal
- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Construire une stratégie de négociation commerciale
- Développer le portefeuille clients et le fidéliser
- Développer une stratégie de relation client
- Etablir un partenariat commercial



PREREQUIS

BAC + 2 ou niveau 5 validé



RYTHME

Formation en alternance
Titre disponible en parcours par capitalisation ou en VAE

3

Manager une équipe commerciale

- Composer et Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- Piloter le processus commercial
- Animer l'équipe commerciale et mettre en place des stratégies de développement
- Coordonner les opérations commerciales de l'équipe
- Evaluer les performances de l'équipe
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale



EXAMENS

Passeport de certification
Grand oral