



Bachelor

Responsable du développement commercial BAC+3

- **PUBLIC VISE ET PREREQUIS :** pour l'accès au Bachelor il faut être titulaire d'un BAC+2 ou titre professionnel de niveau 5 (Eu) ou d'un Niveau Bac+2, admission sur dossier et entretien.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com

Prochaine rentrée : Septembre 2024

- **Durée : 1 an - 518h / Campus : Dijon / Rythme : 2 jours par semaine**

- **Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage**

- **OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- Endosser des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale et en assurer tout ou partie des activités inhérentes.
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

- **COMPÉTENCES VISÉES**

- ✓ Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- ✓ Définir les objectifs commerciaux, élaborer le plan d'actions commerciales
- ✓ Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales, évaluer la performance commerciale de l'entreprise
- ✓ Contrôler le plan d'actions commerciales, définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- ✓ Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale, établir une politique de prix
- ✓ Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
- ✓ Construire une proposition commerciale sur mesure
- ✓ Développer la stratégie de prospection omnicanale
- ✓ Construire une stratégie de négociation commerciale
- ✓ Développer le portefeuille clients, implémenter une stratégie de fidélisation des clients
- ✓ Développer une stratégie de relation client
- ✓ Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- ✓ Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- ✓ Composer l'équipe commerciale, piloter le processus commercial
- ✓ Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale
- ✓ Mettre en place des stratégies pour développer les compétences
- ✓ Coordonner les opérations commerciales de son équipe
- ✓ Évaluer les performances commerciales des collaborateurs, contrôler l'activité de l'équipe commerciale

- **DÉBOUCHÉS**

Scolaire :

- ✓ Poursuite en Manager du développement commercial (Bac +5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône
- ✓ Poursuite en Manager des organisations (Bac+5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône
- ✓ Poursuite en Manager Ressources Humaines (Bac +5) – Campus Dijon et Chalon sur Saône

Professionnel :

- ✓ Responsable de la stratégie commerciale
- ✓ Responsable du développement commercial
- ✓ Business Developer
- ✓ Responsable commercial / e-commerce / international



Bachelor Responsable du développement commercial

BLOC 1 Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales (Modalités d'évaluation : diagnostic stratégique à l'écrit, Plan d'actions commerciales à l'écrit et à l'oral et contrôle continu)

Descriptif :

- L'étude de marché
- Le diagnostic stratégique
- La recherche d'action commerciales
- Le plan d'actions commerciales

BLOC 2 Développer la stratégie de croissance de l'entreprise (Modalités d'évaluation Développement commercial à l'oral et à l'écrit, Entretien de Négociation à l'oral et contrôle continu)

Descriptif :

- Stratégie commerciale de l'entreprise
- Typologie des clients
- L'action par le prix
- L'action par la commercialisation

BLOC 3 Manager une équipe commerciale (Modalités d'évaluation : Management d'équipe à l'oral et à l'écrit et contrôle continu)

Descriptif :

- Le recrutement
- Le pilotage de la force de vente

Les **3 blocs** sont également évalués par :

- L'Évaluation professionnelle des compétences métier et comportementales par le tuteur en entreprise
- L'auto-évaluation des compétences métier et comportementales par l'apprenant.
- Le grand oral de la certification

Organisation de la formation

Le cycle de préparation est fondé sur une pédagogie professionnalisante associant :

- Des enseignements prévoyant des mises en situation professionnelle et dispensés par des intervenants, professionnels du secteur
- Une immersion en entreprise impliquant l'exercice d'une activité professionnelle en relation avec la formation suivie

Modalités Accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

Méthodes Mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.

Campus DIJON FORMATION

7 Bld de l'Europe - 21800 Quetigny

03 80 48 99 99

www.dijonformation.com