



Commerce & Vente

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre RNCP reconnu par l'Etat · Bac+3 (niveau 6)

📅 10 mois / Septembre · 🕒 2 semaines / 3 en entreprise · 🏠 👤 Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?



23 %

Poursuite d'étude*
*(2023)

76 %

Réussite à l'examen*
*(2023)

70 %

Insertion dans l'emploi à 6 mois*
*(2023)



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré-requis :

- Etre titulaire d'un Bac+2 (niveau 5) ou un niveau 5 non validé avec une expérience professionnelle significative de 2 ans minimum.

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

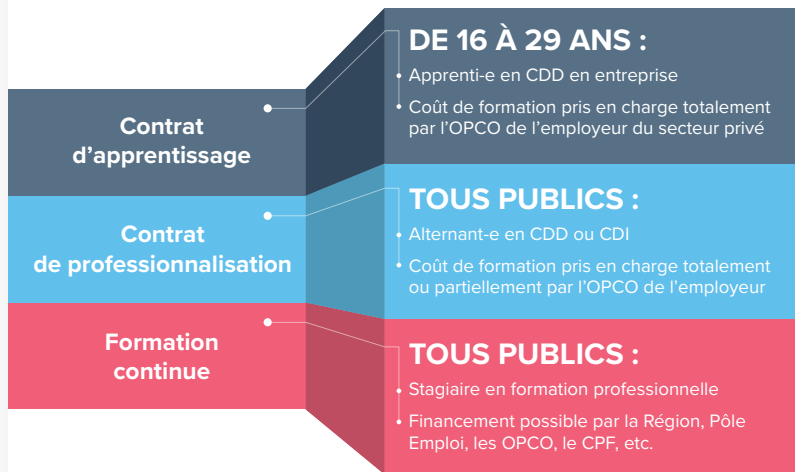
0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ commerce-vente@ifa-rouen.fr

☎ 02.35.52.85.42

STATUTS ET FINANCEMENTS :



En partenariat avec :



PROGRAMME — •

★ Evaluation dossier professionnel et épreuves ponctuelles (écrites et orales)

Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

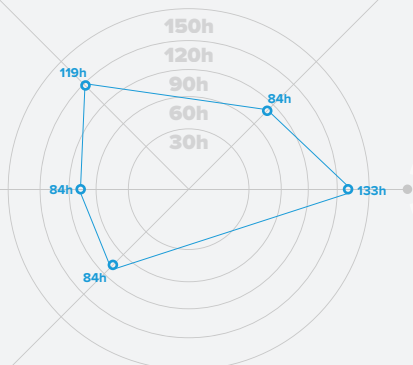
Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Management de l'activité commerciale en mode projet

Construction et négociation d'une offre commerciale

Modules transversaux

- Accueil - Constitution de groupe
- Conduite de projet en langue étrangère
- Comportement professionnel
- Développement durable / RSE
- Compétences numériques et réseaux sociaux



Au terme de la formation je serai capable de :

Le Responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies. Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

- **Elaborer un plan opérationnel** de développement commercial omnicanal
- **Elaborer et mettre en oeuvre une stratégie** de prospection omnicanale
- **Construire et négocier une offre commerciale**
- **Manager l'activité commerciale**

Les + de la formation

La formation Responsable de Développement Commercial est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés dans de multiples domaines d'activité. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Formation

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés