Bac+3

COMMERCE

KEYFORM & SOLUTIONS

100% en alternance

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Délivré par l'Etat

Métiers visés

- Responsable commercial
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Chef de secteur

Intégrez notre bachelor et maîtrisez l'art de piloter la performance commerciale d'une entreprise. Développez les compétences stratégiques et opérationnelles pour exceller dans ce secteur !

Avec cette formation, vous apprendrez à analyser les stratégies, à créer des plans d'action efficaces et à évaluer la performance d'une entreprise pour assurer sa croissance. Vous développerez également vos compétences en leadership pour mener votre équipe vers le succès commercial.

Objectifs

- Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

Admissions

- **Pré-requis :** Bac +2 ou Titre de Niveau 5 validé ou justifier 3 ans d'expérience dans le secteur
- **Modalités d'admission :** dossier, tests de positionnement et entretien individuel

Public

- Tout public

Durée

- 557 heures sur 12 mois

Diplôme

- **Certification professionnelle** « Responsable de Développement Commercial » - Niveau 6 - Titre professionnel enregistré au RNCP n°37849 par décision de France Compétences du 19/07/2023 - Délivré par le Ministère du Travail

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Rythme

- 2 jours par semaine à l'école / 3 jours par semaine en entreprise
- Prochaine rentrée : septembre 2024

Modalités de formation

En alternance

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Coût de la formation

- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO - **Aucun reste à charge pour l'entreprise**

Poursuites d'études

- BAC +5 Management Commercial et Business Development
- BAC +5 Business Development et Management de BU

Equivalence

- Bachelor Responsable de Developpement Commercial

Accessibilité

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter

Indicateurs de résultats

- Retrouvez tous nos indicateurs de résultats sur notre site internet : key-form.fr ou sur le site inserjeunes.education.gouv.fr

PROGRAMME

U 1 – PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux
- Élaborer, mettre en œuvre et contrôler le plan d'actions commerciales
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise

U2 - DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
- Établir une politique de prix
- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Développer les stratégies : de prospection omnicanale, de négociation commerciale et de relation client
- Développer le portefeuille clients
- Implémenter une stratégie de fidélisation des clients
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant

U3 - MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- Déterminer le profil et 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, contrpoler et évaluer les performances de ses collaborateurs

LES + KFS

- Des méthodes pédagogiques variées
- Des formateurs professionnels, experts du commerce
- Un suivi de proximité alternants/entreprises
- Des ateliers de coaching
- Des jobs dating : trouvez votre entreprise en alternance
- Des projets « Business Games »
- Des Masterclass

EVALUATION

Evaluations pédagogiques

Appréciation du niveau d'acquisition des compétences pour chaque épreuve de la certiifcation par l'évaluateur.

Contrôle continu

Evaluations professionnelles

Justification du niveau d'acquisition des compétences (métiers et comportementales) par le tuteur ou le maitre de stage en entreprise.

Auto-évaluation

Evaluations des compétences métiers et compétences comportementales par l'apprenant durant la formation.

Dossier du Grand Oral

Grand Oral

Validation

- Obtention du titre professionnel Responsable de Développement Commercial de niveau 6 (Bachelor)
- Une validation partielle d'un ou plusieurs blocs de compétences est possible

Moyens et outils pédagogiques

- Mises en situation
- Travaux de groupe sur des projets réels
- Témoignages, retours d'expériences
- Questionnaires interactifs
- Ludo-pédagogie
- Accompagnement individualisé et coaching
- Plateforme e-learning

Modalités d'évaluation

- Controle continu
- Réalisation d'un dossier pour le Grand Oral
- Grand Oral

KEY FORM & Solutions
7 rue de Vezin
Rennes

Informations actualisées le 22/02/2024