

BACHELOR

Responsable de Développement Commercial

CCI FRANCE | RÉSEAU NÉGOVENTIS

Au sein d'une Direction commerciale, vous avez la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de votre entreprise auprès d'une cible de grands comptes ou au niveau d'une zone géographique. Formé(e) à la négociation complexe, vous mettez en place une stratégie de prospection. Vous définissez, suivez et pilotez votre plan d'actions commerciales.



LIEUX DE FORMATION

- Nantes
- La Roche-sur-Yon



RYTHME

- 1 semaine à l'IA
- 3 semaines en entreprise



DURÉE & TARIF

- 1 an en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Modularisation possible pour les publics salariés

Formation gratuite et sans frais d'inscription



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) validé ou équivalent.
- ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle.



DIPLÔME PRÉPARÉ

Certification professionnelle reconnue par l'État « Responsable de développement commercial » de niveau 6 (Bac +3) enregistrée au RNCP dont l'organisme certificateur est Negoventis - CCI France



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web www.intelligence-apprentie.fr
- Validation du dossier sur le plan académique
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'IA*

* Sous réserve de la signature d'un contrat en alternance



DEVENEZ...

- RESPONSABLE COMMERCIAL(E)
- DÉVELOPPEUR COMMERCIAL(E)
- RESPONSABLE DE SECTEUR

- Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet
intelligence-apprentie.fr



- Suivez une formation

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Piloter un projet de développement commercial et une équipe projet

Modalités d'évaluation : Evaluation par bloc de compétences et soutenance finale

- Développez vos compétences

- > **Élaborer** un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- > **Concevoir** et **mettre en œuvre** une stratégie de prospection omnicanale
- > **Construire** et **négocier** une offre commerciale complexe
- > **Manager** l'activité commerciale en mode projet



v1 25-01-2024

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



CAMPUS DE NANTES
3, bd Bâtonnier Cholet
44100 Nantes

Un cfa partenaire

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

CAMPUS DE LA ROCHE-SUR-YON
28, boulevard d'Angleterre
85000 La Roche-sur-Yon

02 72 56 84 00

contact@ia-formation.fr

