Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

ALTERNANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Titre Negoventis

Niveau responsable de développement commercial rdc objectif: bac+3 6

Une formation CCI HAUTS-DE-FRANCE proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
BEAUVAIS
COQUELLES
LAON
LENS
NOGENT-SUR-OISE
ROUBAIX
SAINT-OMER

Pré-requis

DEUG, BTS, DUT, DEUST

Durée et rythme

1 an

Rythme différent selon le centre choisi

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements
** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle
***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Assurer le développement commercial omnicanal Manager le développement commercial de son activité Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise Construire et négocier une offre commerciale Piloter les actions commerciales d'une équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning
Jeux de rôle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par blocs de compétences
Présentation orale d'un projet professionnel

Les + de la formation

Interventions de professionnels extérieurs
Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé
Formation concrète avec de nombreux cas pratiques

Perspectives et débouchés

Technico-commercial - Conseiller commercial - Responsable commercial -

Chargé de clientèle - Responsable grands comptes... -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

ALTERNANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Vos centres

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
03.27.51.35.15
BEAUVAIS
03.44.79.80.26
COQUELLES
03.21.96.43.48
LAON
03.23.27.00.10
LENS
03.21.79.42.42
NOGENT-SUR-OISE
03.44.55.99.00
ROUBAIX
03.20.24.23.23
SAINT-OMER
03.21.93.78.45

96 %
DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%
DE TAUX
DE SATISFACTION

Programme de la formation

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Evaluer la performance des actions commerciales