

Titre Negoventis

Responsable de Développement Commercial (RDC)

NIVEAU 6 (BAC+3/4 ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique
- Rattaché à un directeur commercial ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME

PRÉ-REQUIS

Niveau 5 (BAC+2 et équivalents)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Financable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

AUTRES POSSIBILITÉS

Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
Promotion par Alternance (Pro-A)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Rythme d'alternance :

différent selon le centre choisi

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plateforme e-learning

Evaluations ponctuelles en cours de formation

Jeux de rôle

Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription

DÉLAI D'ACCÈS

Entretien

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%DE REUSSITE AUX
EXAMENS**89,31%**DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATIONRetrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

Bloc 1 - Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les marchés, les tendances et la concurrence
- Repérer précocement l'évolution des attentes et comportements d'achat de ses clients
- Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en oeuvre
- Choisir celles à mettre en oeuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Structurer le plan d'action commerciale omnicanale à conduire
- Choisir les outils numériques de pilotage de ce plan d'action et le présenter à sa hiérarchie

Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection

commerciale

- Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités
- Déterminer les cibles et organiser le plan de prospection omnicanale
- Concevoir une approche commerciale personnalisée des prospects sélectionnés
- Réaliser/superviser la production des supports de communication adaptés
- Analyser les informations collectées auprès du prospect lors d'une 1ère prise de contact
- Suivre en continu les effets de ces actions de prospection

Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale

- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande/opportunité commerciale
- Diagnostiquer les besoins du client/prospect
- Définir les différentes composantes d'une solution produit/service adaptée
- Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et environnemental
- Chiffrer sur le plan financier l'offre commerciale envisagée
- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive
- Identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations commerciales
- Elaborer une stratégie de négociation commerciale
- Négocier les termes et conditions de vente de l'offre produit/service
- Conclure la vente et collaborer à la rédaction du contrat de vente
- Conseiller ses clients sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes
- Identifier les améliorations potentielles des modalités d'entretien

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Analyser les actions commerciales à mettre en œuvre et les besoins qui en résultent
- Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en œuvre
- Déterminer les modes de collaboration au sein du collectif mobilisé et les adaptations à prévoir
- Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet
- Développer une posture managériale fédératrice et engageante
- Communiquer sur le projet et évaluer en continu les performances de ces actions
- Rendre compte de la performance de l'activité commerciale sur son périmètre

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Chef de vente
Chef de secteur
Responsable commercial
Responsable développement
Responsable grands comptes...

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Business Manager (BAC+5)

INFORMATIONS LÉGALES



RNCP40568 : Responsable de développement commercial Date de début
de validité : 30/04/2025

Certificateur(s)



CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15
BEAUVAIS 03.44.79.80.26
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

