



Titre Negoventis

Responsable de Développement Commercial (RDC)

BAC +3/4 (NIVEAU 6)

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

PRÉ-REQUIS

BAC +2 (niveau 5)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

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

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)
CPF (*Compte Personnel de Formation*)
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)
...

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

Mix-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

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

RNCP36395

Responsable du développement commercial

Date de début de validité :

25/04/2022

Document généré le 03/07/2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



87,43%

DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION



PROGRAMME DE LA FORMATION (*blocs de compétences professionnelles*)

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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Technico-commercial
Conseiller commercial
Responsable commercial
Chargé de clientèle
Responsable grands comptes...

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Business Manager (BAC+5)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

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

