

Responsable de Développement Commercial

option banque-assurance

NIVEAU INITIAL REQUIS

Soit :

- Niveau III validé

ou

- 3 années d'expérience professionnelle

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

STATUT

- Formation initiale

ou

- Stagiaire de la formation professionnelle

DUREE

10 mois

En centre :

Cursus A – Blocs A, B et C = 455 heures
(dont 28h d'évaluation)

Cursus B – Blocs A, B, C et D = 644 heures
(dont 35h d'évaluation)

En entreprise :

280 heures minimum

MODALITES D'INSCRIPTION

Inscription totale ou modulaire

FRAIS DE SCOLARITE

Formation initiale :

Inscription totale

Cursus A – **2 206,75 €**

Cursus B – **3 123,40 €**

Inscription modulaire : 4,85 € / heure

TITRE

« **Responsable de Développement Commercial** »

de niveau II (Bac +3)

Titre reconnu au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

LIEU

POLE FORMATION CCI ARDENNES
NEGOVENTIS / CAMPUS SUP ARDENNE
8 RUE CLAUDE CHRETIEN
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

RENSEIGNEMENTS :

POLE FORMATION CCI ARDENNES
03.24.56.62.66

poleformation-cci08@ardennes.cci.fr

www.poleformation-cci08.fr

Siret : 180 809 022 00114 / Déclaration d'activité : 2 108P 001 308
(Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le Responsable de Développement Commercial doit être capable :

- De développer le chiffre d'affaires de son entreprise.
- De mettre en œuvre la politique commerciale définie par sa direction : il élabore et conduit un plan d'actions commercial, organise sa prospection, propose et négocie les offres avec les clients.
- De vérifier la conformité du contrat produit au regard des prestations vendues, et d'assurer un suivi afin de contribuer à fidéliser les clients tout en vérifiant le bon déroulement de la réalisation des prestations convenues.
- D'être autonome, organisé et de connaître parfaitement les produits ou services qu'il commercialise.

PROGRAMME

Bloc A – Gérer et assurer le développement commercial – 133h

- Conduire un projet - 14h
- Assurer une veille du marché - 7h
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs - 14h
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale - 21h
- Élaborer un plan d'actions commerciales - 28h
- Élaborer un budget prévisionnel - 21h
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale - 14h
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise – 14h

Bloc B – Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre – 203h

- Recueillir des données pour détecter les marches potentiels - 7h
- Définir une stratégie et un plan de prospection - 14h
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse - 14h
- Conduire un entretien de découverte - 28h
- Réaliser un diagnostic client - 14h
- Construire une offre technique et commerciale - 21h
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée - 21h
- Construire l'argumentaire de vente - 14h
- Préparer différents scénarii de négociation - 14h
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation – 21h
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections - 28h
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur - 7h

Bloc C - Manager une action commerciale en mode projet – 91h

- Maîtriser les outils de gestion de projet - 28h
- Organiser et mettre en place une équipe projet - 14h
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal - 28h
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet - 14h
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet – 7h

Bloc D - Commercialiser des produits banque-assurance – 182h

- Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance - 7h
- Respecter les règles de déontologie 7h
- Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance - 14h
- Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client - 14h
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance de son marché - 119h
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance – 21h

EMPLOIS VISÉS

Responsable commerciale - Manager de clientèle – Développeur.euse commerciale – Chargé.e d'affaires...