

BAC+3 RDC



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Véritable professionnel de la négociation, le Responsable de Développement Commercial conclut des accords commerciaux complexes à destination de clients locaux, nationaux, voire internationaux. Proactif, il est acteur du développement stratégique de son entreprise.

COMPÉTENCES ET SAVOIRS ÉVALUÉS

COMPÉTENCES ET SAVOIRS ÉVALUÉS		FORME	DURÉE	POINTS
BLOC A DÉVELOPPER	Gérer et assurer le développement commercial	Dossier	-	Total 200 pts
BLOC B NÉGOCIER	Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre	• Etude de cas • Conduite d'un entretien de découverte • Conduite d'une négociation	4h	Total 350 pts
			20 min 40 min	
BLOC C ANIMER	Manager une action commerciale en mode projet	• Dossier • Animation d'une réunion de projet commercial	- 15 min	Total 150 pts
BLOC D PRÉCONISER	Audit, préconisation et mise en œuvre des actions commerciales	• Mémoire professionnel • Soutenance • Evaluation de l'entreprise	- 45 min	Total 300 pts
Total				1000 pts



CONTACTS

Tél : 05 53 48 41 37
alternance@sudmanagement.fr

LA FORMATION

Diplôme de niveau II (BAC+3) inscrit au RNCP. JO du 21/12/2017

DURÉE

- 12 mois : de septembre N à septembre N+1

RYTHME

- 1 jour de formation (jeudi) par semaine et 1 semaine complète tous les 2 à 3 mois

ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Assurer une veille stratégique du marché
- Exploiter des données marketing
- Elaborer un plan d'actions commerciales et un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE

PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE OFFRE

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Conduire un entretien de découverte et réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale, en évaluant son impact financier
- Construire l'argumentaire de vente
- Négocier et contractualiser l'offre

ANIMER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

PRÉCONISER

- Réaliser un audit et le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Préconiser des actions et en assurer la mise en œuvre

CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un diplôme ou titre de niveau III inscrit au RNCP
- Réussir les tests et entretien de sélection
- Signer un contrat de professionnalisation avec une entreprise
- Accessible en VAE ou formation continue

CARRIÈRES

- Responsable commercial(e)
- Responsable du Développement commercial
- Attaché(e) technico-commercial(e)
- Responsable technico-commercial(e)
- Technico-commercial(e)
- Conseiller(e) de clientèle bancaire