

BACHELOR RC2A ^① CPF VAE

POST BAC+2 / BAC+3, EN 1 AN RC2A

Le Responsable Commercial pour l'Agro-Alimentaire intègre la double compétence «business» et technique appliquée à l'univers des IAA et des secteurs associés. Il détient une expertise en termes de connaissances produits, marchés, normes, distribution multicanal et usages sectoriels, qu'il peut mettre en valeur auprès de ses différents interlocuteurs. Son expérience professionnelle lui permet d'évoluer rapidement vers des fonctions managériales de direction commerciale et/ou marketing.

Q PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

CONTRIBUER À LA DÉFINITION ET LA MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE : 466 HEURES

- Définir des axes de veille
- Actualiser les tendances du marché local, national ou international
- Contribuer à la définition des nouvelles stratégies
- Participer à la mise en œuvre d'une démarche de gestion de projets innovants (*approches sensorielle, nutritionnelle, packaging, R&D...*)
- A** • Gérer des situations de crise (*processus de prévention, gestion et communication adaptées*)
- Concevoir et présenter le plan d'actions commerciales en cohérence avec la stratégie
- Construire le budget commercial.

GÉRER UN PORTEFEUILLE CLIENTS : 354 HEURES

- Préparer et / ou superviser les plans de prospection
- Maîtriser les outils informatiques professionnels de CRM, géomarketing, merchandising
- Identifier les spécificités des processus d'achat selon les circuits de distribution (*GMS, RHF, Franchise, Négoce, E-commerce, International, etc...*)
- B** • Préparer les entretiens de vente et négocier
- Analyser et évaluer les résultats des négociations
- Maîtriser l'anglais des affaires (*certification TOEIC*)
- Contrôler la mise en place des accords
- Analyser la satisfaction client et mettre en place des actions de fidélisation.

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ ET MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE : 250 HEURES

- Définir les besoins en compétences, rédiger les profils de postes et recruter
- Constituer / adapter l'équipe commerciale et intégrer les nouveaux collaborateurs
- Fixer les objectifs, piloter et contrôler l'activité de l'équipe.
- C** • Animer et motiver la force de vente (*réunions, suivi téléphonique, coaching...*)
- Conduire les entretiens d'évaluation et proposer des actions de formation
- Conduire des projets d'action commerciale et de développement des ventes (*planification moyens, communication et promotion*).

Programme sur 1 an de septembre à septembre, 1 630 heures :
1 070 heures de cours, TD, évaluation et 560 heures de stage,
soit 30 semaines de cours et 16 semaines de mission en entreprises.



👍 NOS ATOUTS

- La force d'un réseau national d'Ecoles des Chambres de Commerce et d'Industrie (Etablissements Publics)
- Un diplôme certifié par l'Etat inscrit au RNCP niveau II (Bac+4) depuis 30 ans
- Formation à dimension humaine: pratique du travail collaboratif et en mode projet, pédagogie interactive et expérientielle. Etudes de cas réels
- Enseignement académique et concret avec des formateurs professionnels experts
- Accompagnement personnalisé dans le projet d'études et d'emploi (coaching / job dating)
- Alternance au service de l'expérience professionnelle : stages, missions en entreprises
- Un avenir assuré: 100 % d'emploi ou poursuite d'études directe en Bac+5 - Master 2
- Coût de scolarité maîtrisé pour les étudiants
- Accessible aussi aux demandeurs d'emploi et salariés (dossier de financement CIF, CPF, Pôle Emploi, etc...) à étudier ensemble.

📄 CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un Bac+2 / +3 ou titre certifié équivalent ou avoir une expérience professionnelle
- Nous retourner le dossier de candidature
- Participer aux épreuves de sélection: tests de positionnement et entretien individuel.

👨‍🎓 CARRIÈRE / DÉBOUCHÉS

- Directeur Commercial, Chef de secteur
- Responsable Régional / National des Ventes
- Chef de Département
- Responsable Comptes Clés
- Responsable de la stratégie Commerciale
- Cadre Technico-commercial
- Chef de Produit, Responsable (web) Marketing
- Chargé d'Affaires Professionnelles
- Responsable Export, Category Manager,
- Direction d'Entreprise...



🗨️ CONTACTS

Tél : 05 53 48 41 31
ens@sudmanagement.fr