

VENTE - COMMERCE - DISTRIBUTION

Bac+3 Responsable Développement Commercial

Diplôme de niveau II enregistré au RNCP, reconnu par l'Etat.

DÉBUT DES COURS

Septembre

DURÉE

1 an

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 2 sem. entreprise

NIVEAU REQUIS

Bac+2 obtenu ou 3 années d'expérience dans la fonction commerciale

DOSSIER DE CANDIDATURE

Inscription sur www.escci.fr

Infos et modalités d'inscription sur www.escci.fr

Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour un entretien de motivation afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

Admission définitive

Dans la limite des places disponibles.

- Pré-requis d'entrée & entretien de motivation ESCCI validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période Pro A
- Stagiaire de la formation continue
- Financement individuel

CONSEILS ESSENTIELS :

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire,

vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. Vous disposerez de plus de temps pour faire vos démarches et bénéficierez de l'accompagnement de l'ESCCI.

Participez à l'une de nos journées Portes Ouvertes pour obtenir toutes les informations utiles et faire les bons choix.

Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez vous orienter vers les métiers de la vente en B to B. Vous êtes autonome, dynamique, volontaire et résistant au stress. Vous aimez relever les challenges, convaincre et aller vers les autres.

Vos principales missions :

Elaborer et déployer les plans d'actions commerciales, piloter des projets de développement commercial en y intégrant du management transversal, développer son portefeuille clients. Vous serez soucieux de la rentabilité de vos activités, vous exploiterez les techniques et méthodes du numérique pour rester innovant sur le marché et pérenniser votre activité.

Métiers

- Chargé(e) d'affaires ;
- Responsable des ventes ;
- Chef de secteur ;
- Responsable stratégie commerciale ;
- Chargé(e) de développement grands comptes...

ESCCI 100% alternance

- **30 ans** d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- **120 formateurs** experts professionnels
- **17 diplômes** reconnus de Bac+2 à Bac+5
- **600 étudiants** formés par an
- **92% de réussite** aux examens
- **91% de placement** entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger.
- Des partenaires de renom : IAE Caen, CFPB, Normandie Aérospace, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe, vie étudiante dynamisée par le BDE ESCCI.

Document non contractuel.

Programme détaillé et examen

Blocs	Unités d'Enseignement	Examen
Gérer et assurer le développement commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Conduire un projet ; • Assurer une veille du marché ; • Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs ; • Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale ; • Elaborer un plan d'actions commerciales ; • Elaborer un budget prévisionnel ; • Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale ; • Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise. 	Dossier de développement commercial : <ul style="list-style-type: none"> • Analyse des résultats d'une étude de marché ; • Préconisations ; • Plan d'actions opérationnel.
Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre	<ul style="list-style-type: none"> • Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels ; • Définir une stratégie et un plan de prospection ; • Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse ; • Conduire un entretien de découverte ; • Réaliser un diagnostic client ; • Construire une offre technique et commerciale ; • Evaluer l'impact financier de la solution proposée ; • Construire l'argumentaire de vente ; • Préparer différents scénarii de négociation ; • Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation ; • Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections ; • Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur. 	Etude de cas écrite à partir d'une situation d'entreprise. Proposition commerciale : <ul style="list-style-type: none"> • Dossier écrit à réaliser selon un contexte remis en amont ; • Soutenance orale. Conduite de négociation : <ul style="list-style-type: none"> • Production écrite de scenarii ; • Epreuve orale.
Manager une action commerciale en mode projet	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les outils de gestion de projet ; • Organiser et mettre en place une équipe projet ; • Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal ; • Animer une réunion dans le cadre d'un projet ; • Evaluer et analyser les résultats d'un projet. 	Dossier écrit : planification d'un projet. Epreuve orale : animation d'une réunion commerciale.
Anglais	<ul style="list-style-type: none"> • Communication commerciale orale et écrite. 	
Evaluation professionnelle		Rapport écrit ; Soutenance ; Evaluation de l'entreprise.

Voir les méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap... : informations disponibles sur notre site internet.

ESCCI - 122019

ESCCI, INCUBATEUR DE TALENTS

Parc d'activités de la Forêt
461, rue Henri Becquerel - 27091 Evreux Cedex 9
02 32 28 70 50 - escci.contact@normandie.cci.fr

www.escci.fr



Ecole Supérieure
CCI PORTES DE NORMANDIE