



MÉTIERS VISÉS

- > Responsable du développement
- > Adjoint au responsable commercial
- > Chef de projet
- > Responsable d'unité ou de service commercial (vente, marketing, communication)



CONDITIONS D'ACCÈS

- > Être titulaire d'un BAC+2 de préférence dans le domaine commercial
- > ou avoir 3 années d'expérience professionnelle



Bac+3 Manager de Projets Commerciaux

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Conduire un projet transversal à dominante commerciale
- Manager des équipes pluridisciplinaires
- Définir la stratégie et mettre en œuvre les moyens pour réaliser le projet
- Gérer les plannings et contrôler les réalisations et les performances

PARCOURS DE FORMATION

La durée complète de la formation est de **12 mois** avec une période d'application pratique en entreprise de 10 semaines minimum

Il est fortement recommandé d'envisager cette formation en alternance (contrat de professionnalisation)

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)
- D'un financement individuel (étudiant)
- D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes les informations utiles sur ces diverses possibilités

VALIDATION

Titre national certifié, enregistré au RNCP à niveau II (Bac +3/4) sous l'appellation actuelle « Responsable Compte Clés »

> Cette formation fait partie du Réseau CCI Negoventis, qui comprend 74 campus dans toute la France



CONTACTS GROUPE FIM

AGNEAUX : 02 33 77 86 77

CHERBOURG : 02 33 78 86 88

GRANVILLE : 02 33 91 21 30

SAINT-LÔ : 02 33 77 43 50



LIEUX DE FORMATION

AIFCC CAEN

CONTENU DE LA FORMATION

CONTRIBUER A L'ELABORATION DE LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE (70 HEURES)

- Connaître l'entreprise et son environnement
- Intégrer l'utilisation des bases de données marketing dans l'élaboration de la stratégie commerciale
- Concevoir des offres commerciales innovantes
- Élaborer un plan d'action commerciale

MENER DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES (119 HEURES)

- Maîtriser la complexité des différents processus d'achat
- Connaître la psychologie de l'acheteur et des techniques comportementales
- Évaluer le risque client
- Mener une négociation
- Prospecter
- Fidéliser et développer durablement la clientèle

MANAGER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITE (129.5 HEURES)

- Comprendre les principaux mécanismes comptables et financiers
- Maîtriser les outils de gestion, de budget et les tableaux de bord
- Déployer une méthodologie de conduite de projet
- Initialiser et mettre en place le périmètre du projet
- Piloter le projet
- Conclure le projet et capitaliser les expériences

MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE (91.5 HEURES)

- Animer, conduire et motiver une équipe dans le cadre du projet
- Manager et optimiser les performances individuelles et collectives
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Assurer la communication, ascendante et descendante ainsi que la circulation de l'information

ANGLAIS DES AFFAIRES (45 HEURES)

- Remédier à ses lacunes en anglais général
- Développer ses compétences en anglais des affaires
- Préparer et passer le BULATS

EXAMENS - 38 EXAMENS