GROUPE FIM

INSTITUT DE FORMATION DES CCI DE LA MANCHE



Négoventis
LES FORMATIONS DES CCI AUX METIERS COMMERCIAUX

Bac+3/4 Responsable du Développement Commercial

MÉTIERS VISÉS

> Responsable commercial
> Chargé d'affaires
> Technico-commercial
> Manager de clientèle
> Développeur commercial
> Responsable grands comptes
> Responsable centre de profit

CONDITIONS D'ACCÈS

> Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau III
> ou d'un niveau III non validé avec expérience professionnelle significative de 2 ans minimum

TÉMOIGNAGE

Benjamin

Après une école de commerce, j'ai souhaité me spécialiser Grands Comptes. Cette formation correspondait tout à fait à mes attentes. J'ai revu toutes les bases commerciales et élargi mon champ de connaissances grâce à des experts qui nous ont fait travailler sur des problématiques d'entreprises réelles. Pour la partie terrain, j'ai choisi d'aller chez Dell car j'avais déjà une connaissance du secteur informatique.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Concevoir et piloter des actions commerciales
- Valoriser le portefeuille clients
- Mener des négociations avec les grands comptes
- Apprécier le risque client
- Analyser les comptes d'exploitation de son activité

PARCOURS DE FORMATION

De **12 mois**, soit 600 heures en centre réparties sur 17 semaines

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)
- D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- D'un financement individuel
- D'une Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE)
- De la formation continue (période de professionnalisation, plan de formation...)

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 Négoventis, qui comprend 74 campus dans toute la France

Responsable du Développement Commercial

INSTITUT DE FORMATION DES CCI DE LA MANCHE



CONTENU DE LA FORMATION

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

CONTRIBUER A L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

- Assurer une veille stratégique du marché
- Proposer des offres commerciales innovantes
- Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction en plans d'actions commerciales

MENER DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES

- Evaluer le risque client
- Identifier et intégrer la complexité des process d'achat
- Définir une stratégie de négociation et élaborer des propositions commerciales adaptées
- Développer durablement sa clientèle

MANAGER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITÉ

- Elaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité
- Positionner des produits de développement commercial
- Piloter des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture internationale
- Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau
- Evaluer les résultats et assurer le reporting

MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

- Participer à la constitution de son équipe commerciale
- Animer son équipe commerciale
- Contrôler et évaluer les résultats de son équipe
- Appliquer la politique RH de l'entreprise à son équipe

MATIERES ENSEIGNÉES

- Techniques de négociation
- Marketing
- Économie d'entreprise
- Informatique
- Anglais
- Droit du travail
- Droit commercial
- Communication
- Gestion de projet
- Stratégie d'entreprise
- Gestion

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

GROUPE FIM
AGNEAUX
AIFCC CAEN

www.fim.fr

Instituts de Formation des Chambres de Commerce et d'Industrie