



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Formation en alternance **gratuite*** et rémunérée

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable des ventes

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

- La formation vise une insertion professionnelle optimisée
- La poursuite d'études est également possible, en master ou pour un titre de niveau I, type Manager en Ingénierie d'Affaires.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Formation en alternance sur un an :

- 2 semaines en entreprise
- 1 semaine en formation

Selon les groupes, les cours ont lieu à Saint-Germain-en-Laye ou sur Paris-Porte de Champerret

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des collaborateurs très qualifiés et parfaitement opérationnels, capables de :

- piloter les actions commerciales d'une équipe
- mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants
- exploiter les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille
 - développer des capacités comportementales indispensables pour mener à bien leur projet

PRÉ-REQUIS

- Pour le parcours multi-secteurs : BTS NRC, DUT TC, DUT GEA, BTS Banque ou Assurance
- Pour le parcours double compétence : DUT Génie mécanique et productique, Génie industriel et maintenance, Génie électrique et informatique industrielle, BTS Assistance technique d'ingénieur, biochimiste, Chimiste, Conception de produits industriels...

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Epreuve rédactionnelle
- Test d'anglais
- Entretien de motivation

96% de réussite
aux examens 2016

88% d'insertion
55 % des sortants 2015 étaient en poursuite d'études et 33 % en emploi



LE DIPLÔME « Responsable de développement commercial * » est un diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3). Il est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Délivré par le réseau Negoventis, il bénéficie du label « Bachelor des CCI spécialisé ».

*Certification professionnelle code NSF 312p Gestion des échanges commerciaux, de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu), enregistrée au RNCP par arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION



LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les métiers liés à la vente dans un environnement Business to Business et au développement commercial peuvent être exercés dans des secteurs très diversifiés comme :

- Les services aux entreprises
- Les activités immobilières
- La banque et l'assurance
- L'industrie
- Les télécommunications
- La construction, les travaux publics

L'APPROCHE PÉDAGOGIQUE

L'efficacité professionnelle repose sur la connaissance du métier mais surtout sur le comportement.

Adopter le comportement attendu par les clients et les collègues fera la différence sur l'évolution de la carrière ; au-delà de l'apport en compétences professionnelles, Sup de Vente propose un enseignement intégrant :

- Une bonne connaissance de soi et des autres afin de développer sa communication
- Les règles de comportement à adopter dans un cadre professionnel de plus en plus exigeant
- L'apport de repères afin de mieux gérer les relations interpersonnelles.

LES MÉTHODES

La formation dispensée fait appel à de nombreux jeux de rôles et de mises en situation (prospection, entretiens clients, présentations d'offres, négociation) pour permettre aux étudiants de développer leur « intelligence relationnelle » aussi bien que leurs compétences professionnelles.



L'ÉQUIPE DE FORMATEURS

Sup de Vente intègre une équipe pédagogique exclusivement issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs imposés par cette formation.



STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- L'analyse du secteur
- L'identification des sources de développement
- L'analyse du plan marketing
- La conception et la budgétisation du plan d'action commercial
- Le suivi des actions, le contrôle, le reporting

STRATÉGIE DE PROSPECTION

- Le choix des actions
- L'organisation de la prospection
- La définition des modalités de suivi
- Le recueil d'informations sur les cibles

PRÉPARATION DES VENTES

- Le repérage du processus décisionnaire dans l'entreprise prospect
- L'analyse de la demande, de l'offre
- La construction d'une offre
- Le développement d'un argumentaire

NÉGOCIATION

- L'élaboration de la stratégie de négociation
- La construction de scénarios de négociation
- La conduite de la négociation et sa conclusion
- L'analyse de la négociation réalisée et des résultats atteints

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Les outils de gestion de projet
- L'organisation et la mise en place de l'équipe projet
- Les outils du management transversal au service du leadership du projet
- L'animation de réunion
- L'évaluation et l'analyse des résultats d'un projet

BANQUE ET ASSURANCE : UNE FORTE DEMANDE DE LA PROFESSION

Le recrutement de jeunes à potentiel, motivés par les métiers commerciaux de la banque ou de l'assurance, et intéressés par une carrière évolutive, constitue aujourd'hui pour les entreprises de ces secteurs un enjeu majeur. En complément du programme général du Bachelor, des enseignements spécifiques sont apportés.

Les alternants pourront ainsi cerner les besoins des clients en banque assurance et leur construire des solutions adaptées.

DOUBLE COMPÉTENCE POUR LES PROFILS SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES

Afin de valoriser une compétence technique et de développer des aptitudes commerciales, un renforcement spécifique est offert aux titulaires de DUT ou BTS techniques ou scientifiques.

Les pôles Marketing et Négociation/Communication du référentiel généraliste sont renforcés afin de permettre aux apprentis d'acquérir les bases des techniques de commercialisation et de savoir-être.

En complément du programme général, les modules suivants sont abordés spécifiquement dans le domaine industriel impactant la négociation commerciale : les marchés publics, la protection des innovations industrielles, le lean management. Les cas traités sont en lien avec le secteur de l'industrie.

Au final l'apprenti, grâce à une réelle double compétence technique/commerciale, sera spécialisé dans la commercialisation de produits et services industriels.

TÉMOIGNAGE

Paul BOURGADE Diplômé RDC promotion 2016

En poursuite d'études « Manager en Ingénierie d'Affaires »

Titulaire du Bac ES, je me suis dirigé vers le BTS NRC car j'avais déjà une certaine appétence pour la relation client. Le diplôme en poche, je suis parti travailler 8 mois dans un hôtel en Angleterre afin d'améliorer mon anglais et de me prouver que je pouvais m'adapter à un environnement différent de celui que je connaissais. De retour en France et après 2 expériences professionnelles, j'ai voulu reprendre mes études pour avoir un bagage suffisant et pouvoir prétendre par la suite à un poste de manager. J'ai choisi le Bachelor RDC car le programme me semblait complet et vaste, avec en perspective des modules en management, marketing et l'opportunité d'approfondir mes connaissances en négociation et vente complexe. Et reprendre mes études à 24 ans n'a été uniquement envisageable que par alternance, financièrement parlant. Au-delà de l'acquisition du statut de salarié, les avantages sont multiples : mise en pratique rapide de la théorie, professionnalisation « sur le terrain » et je sais que les recruteurs sont de plus en plus sensibles aux profils ayant effectué un cursus en alternance. Le gros point fort est que nous disposons d'une période longue où nous pouvons mettre en place un réel projet professionnel au sein de notre entreprise d'accueil.

Je poursuis actuellement en MIA (Manager en Ingénierie d'Affaires Bac +5) à Sup de Vente. En reprenant mes études en Bachelor j'avais déjà la volonté d'aller jusqu'à ce diplôme qui me semble correspondre le plus à mes attentes.



EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIÉS EN ENTREPRISE DANS LE CADRE DE L'APPRENTISSAGE

- Développer les ventes d'un nouveau secteur
- Elaborer un « profil client » et analyser le risque client
- Analyser l'activité et élaborer un budget prévisionnel
- Analyser la concurrence
- Conquérir de nouvelles cibles
- Participer à la construction d'une offre
- Fidéliser la clientèle
- Construire son plan d'action commercial
- Mettre en place de nouveaux processus commerciaux

RECHERCHE D'ENTREPRISES

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Coaching individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

PARMIS NOS PARTENAIRES

ALLIANZ, APAVE PARISIENNE, AXA, CUC, FOXI ET GRAPH INTERNATIONAL, GROUPE PIERRE LE GOFF, INFOTRAFIC, OTIS, PENTAIR THERMAL MANAGEMENT, RENAULT, SCHNEIDER ELECTRIC FRANCE, SODEXO, PRESTIGE, SODIAC...

FORMATION CONTINUE

- Diplôme accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)
- Pour un public de salariés, ce diplôme est accessible dans le cadre de la formation continue, nous contacter

Contacts

Isabelle BÉALU Coordinatrice pédagogique
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 10 78 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente
51, bd de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye
supdevente.fr