

ALTERNANCE & APPRENTISSAGE



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Niveau II
Bac+3

→ PROGRAMME DE FORMATION

Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Assurer une veille concurrentielle pour dégager les menaces, les opportunités pour son marché, son entreprise,
- Impulser et proposer des évolutions et /ou innovations commerciales,
- Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction de l'entreprise en plans d'actions commerciaux.

Mener des négociations commerciales complexes

- Identifier et intégrer la complexité des process d'achat,
- Apprécier le risque client (solvabilité, rentabilité,...),
- Définir sa stratégie de négociation et élaborer une ou des propositions commerciales adaptées,
- Se préparer à mener une négociation complexe,
- Conduire la négociation jusqu'à son terme,
- Analyser et évaluer le résultat de la négociation.

Manager le développement commercial de son activité

- Élaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité,
- Positionner des projets de développement commercial,
- Piloter des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture et de concurrence internationale,
- Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial,
- Évaluer les résultats et en assurer le reporting,
- Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau.

Manager son équipe commerciale

- Participer à la constitution de son équipe commerciale : définir les besoins en compétences (profils de postes),
- Animer son équipe commerciale : présenter le plan d'action commerciale à mettre en œuvre, fixer les objectifs individuels et collectifs,
- Superviser, contrôler et évaluer les résultats commerciaux de son équipe,
- Appliquer la politique RH de l'entreprise à son équipe commerciale : évaluer ses collaborateurs (entretien annuels,...).

Objectifs de la formation

Former des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, autant capables de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

Titre enregistré au RNCP à niveau II, par Arrêté du 23 février 2007 publié au Journal Officiel du 03 mars 2007.

Accessible par la validation des acquis de l'expérience.

→ MODALITÉS

Organisation et durée

- deux jours en centre de formation • trois jours en entreprise
- Le Titre certifié Bachelor Professionnel (Responsable de Développement Commercial) se prépare en un an.

Conditions générales d'admission

- Être âgé de plus de 18 ans,
- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau III,
- Admission après étude du dossier de candidature, évaluation des connaissances et entretien de motivation + tests bulats,
- Signature d'un contrat d'alternance.

→ ÉVALUATION DES ACQUIS

- Contrôle continu des connaissances
- Épreuves professionnelles
- Acquis en entreprise
- Dossier professionnel et portefeuille de preuves de compétences



Chambre de commerce et d'industrie de l'Oise

→ LA FORMATION PAR ALTERNANCE

Cette voie de formation s'adresse aux entreprises et aux jeunes de plus de 18 ans. Elle permet d'acquérir à la fois une formation et une expérience professionnelle grâce à :

- une formation générale et professionnelle dans un centre de formation,
- un travail dans l'entreprise pour la mise en pratique.

Organisation générale :

- une semaine en centre de formation et une ou deux semaines en entreprise (selon le programme),
- ou deux jours en centre de formation et trois jours en entreprise.

→ LE CONTRAT D'ALTERNANCE

C'est un **contrat de travail** de type particulier. Il est à **durée déterminée** et il prévoit la formation pendant le temps de travail. Le jeune alterne ainsi période de formation et période en entreprise.

- Le jeune a le statut de **salarié de l'entreprise**.
- Le salaire est basé sur un pourcentage du SMIC. Il est fixé en fonction de l'âge et de l'ancienneté dans le contrat.
- À la fin du contrat, l'entreprise et le jeune gardent une totale liberté en ce qui concerne une embauche ou une poursuite vers une autre formation en alternance.

→ LES AVANTAGES DE L'ALTERNANCE

Pour l'entreprise :

- Préparer un jeune adapté aux besoins de l'entreprise.
- Bénéficier d'un coût réduit par des conditions financières intéressantes.
- Utiliser des possibilités de déductibilités fiscales.
- Préparer l'embauche d'un futur salarié directement opérationnel.

Pour le jeune :

- Acquérir un titre tout en travaillant.
- Poursuivre éventuellement vers d'autres diplômes ou titres professionnels.
- Acquérir une qualification professionnelle grâce à l'atout d'une expérience en entreprise.
- Profiter d'un "plus" pour l'insertion professionnelle.

+ de 1 500 formés
chaque année
26 diplômes
et titres
+ de 80 % de taux
de réussite
90% d'insertion
professionnelle

La CCI de l'Oise s'investit pour les jeunes :

La CCI de l'Oise représente **19 241 chefs d'entreprises** du département de l'Oise, soit :

- 7 390 commerces
- 3 804 industries
- 8 047 prestataires de services

Elle a son siège à Beauvais et des antennes à Compiègne et Nogent-sur-Oise.

Elle remplit quatre missions :

- former des cadres, techniciens, et salariés en formation initiale et en formation continue en répondant aux besoins des entreprises
- informer et conseiller les entreprises
- participer à l'aménagement et à l'équipement économique de l'Oise, grâce à des infrastructures spécifiques qu'elle crée et gère
- représenter et défendre l'ensemble des entreprises du département auprès des pouvoirs publics.

UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE

CFA de la CCI de l'Oise

68, rue Charles Somasco - Parc d'Activités Sud - 60180 NOGENT-SUR-OISE
Tél : 03 44 55 99 00 - Fax : 03 44 55 99 09 - cfa@cci-oise.fr - www.oise.cci.fr