

Bac + 3

Intégration à partir d'un Bac+2

Bac+3 Responsable du Développement et du Pilotage Commercial

Spécialisation **Négociation- Vente**

Cette formation conduit à un titre RNCP certifié niveau 6 - 60 ECTS

Code RNCP : 34524



En partenariat avec



En alternance

Rythme

1 semaine en Centre / 2 semaines en entreprise

550h

Admission
sur dossier
+
entretien

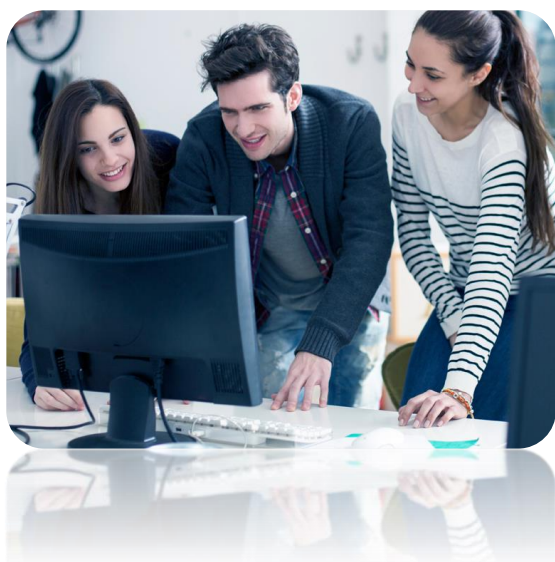
Formation gratuite et rémunérée en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

(autres statuts possibles – nous contacter)

Le Responsable du développement et du pilotage commercial se présente, soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs.

Il est défini comme celui qui joue un rôle :

- De développement commercial via le développement du portefeuille clients et du chiffre d'affaires (soit par la réalisation de ses propres ventes soit par l'encadrement de son équipe).
- De pilotage de l'activité commerciale via les canaux traditionnels et digitaux : il analyse des données chiffrées et traduit les orientations stratégiques de la direction en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.



Centre de Formation Professionnelle La Salle
Groupe Saint Joseph La Salle Troyes

21 rue du Cloître st Etienne – 10000 TROYES

Tel : 03 25 80 04 44 / e-mail : formation@lasalle-troyes.fr / www.lasalle-troyes.fr

Secteurs d'activité :

Toute entreprise, structure, organisation quel que soit le domaine d'activité

Métiers visés :

- Responsable commercial
- Business développer
- Responsable des ventes
- Chef de projet
- Chargé(e) de développement commercial
- Chargé(e) de mission
- Conseiller(e)
- Attaché(e) commercial

Ce bac+3 vous formera à analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale, développer un portefeuille clients (BtoB, grands comptes), piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux, et à assurer le management de l'équipe commerciale.

PROGRAMME*Spécialisation Négociation - Vente***BLOC 1 : ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER A LA STRATEGIE COMMERCIALE**

Etude et analyse de marché

Marketing stratégique

Stratégie digitale et e-réputation

Droit des relations commerciales

CT 1 : **Analyse et processus de vente**

CT 1 : Anglais – Market analysis

CT 1 : Rapport de compétences

MC 1 : **Marketing expérientiel**

BLOC 2 : DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENT

Marketing opérationnel et communication

Analyse de données commerciales

Négociation commerciale

Stratégie de conquête et fidélisation

CT 2 : **Négociation commerciale**

CT 2 : Anglais – Customer portfolio

CT 2 : Rapport de compétences

MC 2 : **Négociation commerciale**

BLOC 3 : PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Community management

Cahier des charges d'un PAC-M

Budgétisation du PAC-M

Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, SI

Pilotage de la performance et contrôle des activités

CT 3 : **Expérience client**

CT 3 : Anglais – Business development

CT 3 : Rapport de compétences

MC 3 : **Négociation commerciale**

BLOC 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe commerciale

Développement RH

Communication managériale

Management de la qualité

CT 4 : **Négociation internationale**

CT 4 : Anglais – Team management

CT 4 : Rapport de compétences

MC 4 : **Management commercial**