

**BAC
+3****ALT-
PRO****Negoventis**
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

BACHELOR WEB MARKETING

« COMMUNITY MANAGEMENT DE L'ENTREPRISE »

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Niveau II/Licence

Formation initiale, en alternance, formation continue, VAE, CIF, particulier

PRE-REQUIS

Titre ou diplôme de niveau III - (bac+2) issus d'une filière technique ou commerciale ou Niveau bac+2 avec une expérience commerciale de 3 ans minimum. Aptitudes commerciales, capacités à piloter un projet/une équipe, sens des responsabilités. Permis de conduire obligatoire.

PROGRAMME

Domaines de compétences

→ 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
- Partir à la conquête du WEB

→ Mener des négociations commerciales complexes

- Identifier et intégrer la complexité des process d'achat - Apprécier le risque client - Définir sa stratégie de négociation - Conduire la négociation jusqu'à son terme
- Attirer et fidéliser sur le WEB

→ Manager le développement commercial de son activité

- Elaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité - Positionner les projets de développement commercial - Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial
- Evaluer les résultats et en assurer le reporting
- Intégrer les médias sociaux

→ Manager son équipe commerciale

- Participer à la constitution de son équipe commerciale - Animer son équipe commerciale
- Superviser, contrôler et évaluer les résultats commerciaux de son équipe

→ Développer sa maîtrise professionnelle en entreprise

- Mise en oeuvre des items pré-cités, conduites de missions, réalisation d'un dossier professionnel. Soutenance orale devant un jury de professionnels.

→ Préparation au TOEIC et test

- Renforcement des connaissances
- Méthodologie et préparation aux différentes compétences évaluées,

PUBLIC

Tout public

Sélection : dossier / tests / entretien

OBJECTIFS

- Etre responsable de la performance commerciale de son équipe. Assurer le développement commercial en mode projet, mener des négociations complexes, animer la relation commerciale dans une optique de développement durable et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

- Acquérir les outils nécessaires pour gérer et développer la visibilité de son entreprise sur Internet.

Le Manager commercial est susceptible d'exercer aussi bien dans des grandes entreprises organisées en réseaux, agences ou centre de profit que dans des PME/PMI disposant d'une fonction commerciale structurée.

DURÉE

1 an

DATE

Démarrage : nous consulter

MODALITES PRATIQUES

Durée : **609 à 623 heures** en centre de formation

→ **Stage en alternance en entreprise**

Cette formation, se déroulant en partie en milieu professionnel, vous permettra d'être rapidement opérationnel sur le terrain en vous confrontant aux réalités concrètes du métier et de l'entreprise : **assimiler et agir sur l'action commerciale et appréhender les mécanismes généraux de la fonction commerciale.** C'est également, l'occasion pour l'entreprise de former ses futurs collaborateurs à ses méthodes en les impliquant fortement dans sa stratégie commerciale.

MODALITES DE VALIDATION

Diplôme « Responsable de Développement Commercial » reconnu par l'Etat inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) - Niveau II/ Licence (Bac+3). *Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012*

LE GROUPE ECOLE PRATIQUE EN QUELQUES MOTS :

- Une école de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence
- École Privée d'Enseignement Technique de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence
- Plus de 80 ans d'expérience
- Établissement certifié ISO 9001
- 90 formateurs experts : professeurs et intervenants
- 400 entreprises partenaires
- 400 apprenants en formation initiale, continue ou en alternance
- 18 000 diplômés très impliqués dans le tissu économique local
- 5 filières : finance et gestion / vente et négociation / informatique et numérique / Immobilière / gestion et organisation
- Plus de 5 000 m² de locaux, un réfectoire, une cour extérieure
- Un Bureau des Elèves

LES RÉSULTATS DU GEP (Toutes filières confondues) :

- Taux de réussite aux examens : 75 %
- Taux de placement en entreprise : 80 %
- Taux de satisfaction des entreprises : 85 %

LIEU

Groupe Ecole Pratique
1, rue Saint-Sébastien
13006 Marseille

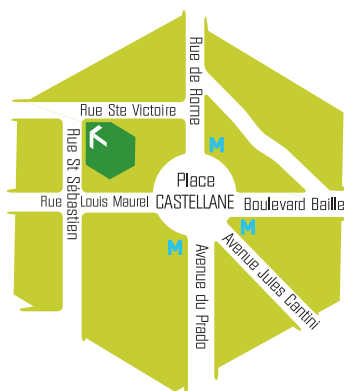
En centre-ville de Marseille, à proximité du Métro, Bus et Tramway : station Castellane, parking Castellane

TARIF

- Dans le cadre de l'alternance : pour l'apprenant formation gratuite et rémunérée selon votre âge par un pourcentage du SMIC. Pour l'entreprise : Coût à la charge de l'OPCA de l'entreprise.
- Dans le cadre d'une convention de stage « statut étudiant », le coût est à la charge de l'étudiant (Tarif nous consulter).

METIERS CIBLES

- Responsable Stratégique Commercial marketing
- Développeur commercial
- Chef de produit webmarketing,
- Assistant marketing, chargé d'affaires ou de clientèle
- Chargé de développement grands comptes
- Responsable des ventes



Contact CCI Marseille Provence
1, rue St Sébastien | 13006 Marseille
T > +33 (0)4 91 14 26 80 | **F** > +33 (0)4 91 14 26 81
M > gep@ccimp.com | **S** > www.groupe-ecolepratique.com
f > www.facebook.com/groupeecolepratique

