

BAC+3

Responsable du développement commercial

Titre inscrit RNCP, niveau II, code NSF 312m / JO du 21/07/2009
Ce programme est accessible par la voie de la UAE.



► Objectif de la formation ?

Le cycle « Responsable du Développement Commercial » a pour objectif de former des cadres opérationnels de la fonction commerciale.

Le parcours de formation permet d'acquérir ou d'approfondir les compétences acquises dans les domaines du développement des ventes, de l'analyse des marchés, de la mise en œuvre de plans d'actions marketing et commerciaux ainsi que du management des organisations (management des hommes, gestion budgétaire et logistique...).

Les pratiques et l'environnement pédagogiques visent également à développer l'esprit « business développeur » propre à de futurs responsables d'entreprises : conduite de projets, cas d'entreprises, ateliers de pratiques, conférences....

► Pour quels métiers ?

Commercialisation et achat

- Prospection
- Négociation achat ou vente
- Gestion d'un portefeuille clients ou fournisseurs
- Reporting
- Analyse de l'activité commerciale

Marketing

- Etudes de marché
- Veille informationnelle et concurrentielle
- Proposition, mise en œuvre et suivi de plans marketing

Communication

- Organisation et mise en place d'évènements et d'opérations de communication
- Conception et mise en œuvre d'outils ou supports de promotion des ventes ou de communication média / hors média

Distribution

- Gestion logistique
- Management en point de vente
- Animation de réseau

► Le programme de formation

Vente et négociation

- Négociation commerciale
- Politique d'achats
- English negotiation
- Achat et développement durable

Commerce et distribution

- Stratégie de distribution
- Introduction au e-business
- Contrats et engagements
- Supply chain management

Marketing opérationnel

- Politique marketing
- Marketing relationnel

Management commercial

- Management de projet
- Gestion commerciale
- Droit du travail
- Gestion financière

Business English

Développement personnel

Rapport d'activités professionnelles

► Conditions d'admission

Etre titulaire d'un diplôme Bac +2 dans le domaine commercial, marketing, communication ou management (BTS / DUT/ Ecole de commerce).

► Modalités de recrutement

- Etude des dossiers de candidature + épreuves de concours
- Tests écrits de recrutement :
TAGE 2
Réflexion argumentée
Test en anglais
- Entretien de motivation et conversation en anglais

► Modalités de formation

- Durée de la formation :
12 mois en contrat de professionnalisation
- Alternance : 3 jours de formation / 7 jours en entreprise
- Démarrage de la formation : fin octobre