

BAC +3

ACCESSIBLE EN ALTERNANCE
DURÉE 1 AN

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Vous êtes titulaire d'un BAC +2

EMPLOI DU TEMPS

LUNDI



MARDI



MERCREDI



JEUDI



VENDREDI


 EN ENTREPRISE

 EN FORMATION

L'étudiant en bachelor responsable du développement commercial participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise afin de l'adapter à la stratégie globale. Il définit les objectifs, détermine les axes commerciaux prioritaires, assure le management de l'équipe commerciale dans le contexte de la digitalisation croissante de la force de vente.

Ahmed GUECHGUACH, Responsable
Pédagogique

DEVENEZ:

- RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT
- COMMERCIAL
- RESPONSABLE COMMERCIAL
- BUSINESS DEVELOPER

Les missions en entreprise

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise. Définir les objectifs commerciaux (méthode SMART). Élaborer le plan d'actions commerciales. Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales. Évaluer la performance commerciale de l'entreprise par des indicateurs de suivi des résultats commerciaux (les KPI). Contrôler le plan d'actions commerciales.

Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

Définir la stratégie commerciale de l'entreprise. Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale. Établir une politique de prix (pricing). Mettre en œuvre et développer la stratégie commerciale omnicanale. Construire une stratégie commerciale et une proposition commerciale sur mesure. Développer le portefeuille et fidéliser le client. Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant.

Manager une équipe commerciale

Composer l'équipe commerciale. Piloter le processus commercial. Motiver l'équipe commerciale. Développer les compétences individuelles et collectives de l'équipe commerciale. Évaluer les performances commerciales des collaborateurs.

Programme de formation

- Réaliser des études de marché
- Utiliser des matrices de diagnostic et de décision stratégique
- Déterminer des objectifs commerciaux
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Définir la typologie des clients
- Elaborer une politique tarifaire
- Définir une offre de produits et de services
- Mettre en place une stratégie marketing inbound/ outbound/ growth hacking
- Participer au recrutement d'une équipe commerciale
- Piloter la force de vente

L'ALTERNANCE

	-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	+26 ans
1ère année	27 % du SMIC	43 % du SMIC	53 % du SMIC	100% du SMIC
SALAIRE BRUT	477,07	759,78	936,47	1766,92
SALAIRE NET	472,30	752,18	927,10	1712,50
COUT EMPLOYEUR	486,61	774,97	955,20	1794,99
2ème année	39 % du SMIC	51 % du SMIC	61 % du SMIC	100% du SMIC
SALAIRE BRUT	689,10	901,13	1077,82	1766,92
SALAIRE NET	682,21	892,12	1067,04	1712,50
COUT EMPLOYEUR	702,88	919,15	1099,38	1794,99

	21 ans et +	+ de 26 ans
3ème année	78 % du SMIC	100% du SMIC
SALAIRE BRUT	1378,20	1766,92
SALAIRE NET	1364,42	1712,50
COUT EMPLOYEUR	1405,76	1794,99

Base 35 heures
au 01/01/2024

Prime d'aide à
l'embauche
jusqu'à 6000€

Toutes nos formations s'effectuant en alternance sont prises en charge à 100% par un organisme de financement (OPCO)

TARIFS - STATUT ETUDIANT

Inscription
420 €

Scolarité annuelle
5150 €

RÉGLEMENT D'EXAMEN

BLOC 1

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

BLOC 2

Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

BLOC 3

Manager une équipe commerciale

*Pour plus d'info sur les équivalences ou passerelles et suite de parcours, merci de vous rapprocher du responsable des admissions lors de votre session de recrutement.



ÇA VOUS TENTE ?

MODALITÉS D'INSCRIPTION

1

Demande d'informations

2

Participation à l'information collective + Test

3

Entretien individuel - Positionnement - Remise du dossier de candidature

4

Finalisation de l'inscription sous 8 jours par mail

Accessibilité aux personnes en situation de fragilité+ référent handicap

