

TITRE DE NIVEAU 6

Responsable du Développement Commercial France & International (Spécialisation Négociation Vente)

En partenariat avec



Pour en savoir plus,
flashez moi!



*"Vous souhaitez accompagner le développement commercial
de votre entreprise, vous avez l'âme d'un manager, n'hésitez plus !"*

TITRE DE NIVEAU 6

Responsable du Développement Commercial France & International

LA FORMATION

Le Responsable du développement commercial France et International 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.

Cette formation est accessible en 2 spécialisations distinctes :

- **Spécialisation Négociation - Vente**
- Spécialisation Marketing – Communication.

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.

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.

LE PROGRAMME



COMPÉTENCES À ACQUÉRIR :

- Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale
- Développer un portefeuille client
- Piloter la performance commerciale
- Assurer le Management de l'équipe commerciale

MODULE DE SPÉCIALISATION : NÉGOCIATION – VENTE

- Bloc 1 : Analyse et processus de vente
- Bloc 2 : Négociation Commerciale
- Bloc 3 : Négociales
- Bloc 4 : Négociation internationale

ET APRÈS ?



Le monde professionnel s'ouvre à vous ! Vous aurez donc la possibilité d'exercer, à la suite d'un B3 RDCFI, les métiers suivants

- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Conseiller(e)
- Chargé d'affaires

Pour répondre à votre besoin de spécialisation, notre centre de formation vous propose un titre de niveau 7 "Marketing et Communication"

Du Campus

LES +

Un établissement au cœur d'un réseau international

Taux de réussite : Entre 80 et 100%

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Ouverture internationale (ERASMUS +, Partenariat avec le Québec)

Possibilité d'hébergement et restauration

Réseau d'entreprises partenaires