

Bachelor Responsable de Développement Commercial



Public et accessibilité

- 🎯 Tout public ayant un projet professionnel validé dans le domaine du commerce
- 🎯 Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite, orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap

Modalités et délais d'accès

- 1 Dépôt du dossier de candidature
- 2 Test et entretien
- 3 Résultats communiqués sous huitaine

Prérequis

- 🎯 Niveau 5 (BTS, DUT, 2^e année de licence) validé

Objectifs professionnels

- 🎯 Se présenter avec succès aux examens du diplôme visé
- 🎯 Développer son employabilité dans le domaine professionnel visé

Validation

Certification professionnelle enregistrée pour deux ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP34703) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 26 juin 2020, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 316, sous l'intitulé "Responsable du développement commercial", avec effet jusqu'au 29 juin 2022, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

Fiche RNCP 34703 de Niveau 6

Nombre de participants

- 🎯 Minimum 10 personnes.

Dates de la formation et Durée

- 🎯 De septembre 2022 à Juin 2023.
- 🎯 542 heures. (En contrat d'Alternance ou en formation initiale)
- 🎯 Rythme : 25% en Formation / 75% en Entreprise.

Lieu de formation

- 🎯 EIC SUP CAMPUS, 27 Rue du Dragon à Tourcoing. (Métropole Européenne de Lille)

Moyens et méthodes pédagogiques

- 🎯 Apports théoriques et pratiques.
- 🎯 Echanges à partir des situations professionnelles vécues et études de cas.

Modalités d'évaluation

En cours de formation :

- 🎯 Evaluations professionnelles.
- 🎯 Evaluations pédagogiques.
- 🎯 Auto-évaluations de l'apprenant(e).
- 🎯 Evaluation des Soft Skills.

En fin de formation :

- 🎯 Un Grand Oral.

Financement de la formation

- 🎯 Gratuité pour les alternant(e)s.
- 🎯 Financement individuel.

Programme de formation

- 🎯 Bloc 1 (172h): Mettre en place la politique commerciale définie par la direction.
- 🎯 Bloc 2 (210h) : Piloter le développement opérationnel du service commercial.
- 🎯 Bloc 3 (160h) : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance.



Débouchés

- Responsable de la stratégie commerciale, Business développer, Responsable commercial, Responsable du développement...

Programme de formation

UE 1 – 172 H – METTRE EN PLACE LA POLITIQUE COMMERCIALE DEFINIE PAR LA DIRECTION

- Le travail de projet collaboratif (10H)
- La communication écrite (3H)
- Gestion de réunion (4H)
- La communication interpersonnelle (14H)
- La recherche de concept (50H)
- L'action par le produit (14H)
- L'action par le prix (21H)
- L'action par la commercialisation (21H)
- L'action par la communication (14H)
- Stratégie digitale (21H)

UE 2 – 210 H – PILOTER LE DEVELOPPEMENT OPERATIONNEL DU SERVICE COMMERCIAL

- Droit du travail (5H)
- Le recrutement (15H)
- Intégration du personnel (20H)
- L'évaluation des commerciaux (20H)
- Organisation du travail (20H)
- Le manager coach (10H)
- Management par l'animation (20H)
- La délégation (20H)
- Gestion des conflits (10H)
- Anglais (70H)

UE 3 – 160 H – DEVELOPPER LE POTENTIEL DE L'ENTREPRISE PAR LA MISE EN PLACE D'UNE STRATEGIE DE CROISSANCE

- L'étude de marché (35H)
- Les choix stratégiques (35H)
- Le pilotage du projet de croissance (30H)
- L'animation du projet de croissance (20H)
- Le reporting à la direction générale (15H)
- Accompagnement du plan d'action stratégique (25H)

Contact UFA

Conseileicf@eic-tourcoing.fr

03.20.76.99.80

Dossier de candidature sur

www.eicformation.fr

ENTRAINEMENT GRAND ORAL (20 H)

Candidatez

en flashant ce code !

