

DURÉE
(450 heures)
Dates
(Voir catalogue)

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP à niveau II

ELIGIBLE AU CPF AVEC LE FORMACODE : 34085

Objectifs

*Piloter les actions commerciales d'une équipe
Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.
Il manage le développement commercial de son activité. Il participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise. Il anime ses équipes. Il peut mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.*

Public/pré-requis

Toute personne volontaire à tous échelons de l'entreprise

Méthodes et supports pédagogiques

Admission sur dossier, test et entretien

Modalités d'inscription

Participer à une réunion d'information ou à un entretien préalable

Constituer un dossier de candidature avec lettre de motivation, CV, objectifs visés, pré-projet professionnel.

Sélection à partir de tests, entretien de motivation, positionnement par rapport aux différents modules de formation, évaluation des démarches effectuées.

Qualification des intervenants

Formateur expert dans ce domaine de compétences

Modalités d'Organisation – d'Evaluation

Formation présentielle

Evaluation en fin de formation :

- Questionnaire de satisfaction
- Evaluation de l'atteinte des objectifs par le formateur ; (Quizz, mini études de cas)

Validation : Titre Professionnel

Effectif

Min 3 / Maxi 12 participants

Lieu

CCIM-FORMATION
ZI Manhity
97232 Lamentin

Intervenant

CCIM-FORMATION

PROGRAMME

Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale

Assurer une veille stratégique du marché
Intégrer l'utilisation de bases de données du marketing dans l'élaboration de sa stratégie commerciale
Concevoir des offres commerciales innovantes
Elaborer un Plan d'Action Commercial

Mener des négociations commerciales complexes

Définir une stratégie de prospection
Evaluer Le risque client
Maîtriser la complexité des différents processus d'achat
Connaître la psychologie de l'acheteur, et maîtriser les techniques comportementales
Préparer et Conduire une négociation complexe
Se familiariser avec d'autres codes culturels
Développer durablement sa clientèle
Conduire une négociation avec un interlocuteur étranger

Manager le développement commercial de son activité

Gérer financièrement un centre de profit
Conduire des projets de développement
Développer son activité par la mise en place d'actions promotionnelles et événementielles adaptées
Mener en langue étrangère un projet inscrit dans un contexte international

Manager son équipe commerciale

Communiquer avec son équipe de travail
Intégrer les concepts Qualité et Développement durable dans ses pratiques managériales
Développer son leadership et son efficacité personnelle
Gérer le personnel et les compétences (droit du travail, gestion par les compétences)

Communiquer en Langue étrangère

Accueil-Intégration-Evaluations
Utiliser les Technologies d'information et de communication

Renseignements et Inscriptions :
CCIM-FORMATION
Tél : 0596 42 78 78 - Fax : 0596 50 19 05
E-mail : formation@martinique.cci.fr

COÛT
9 000 €