

## **Responsable de développement commercial (option banque-assurance) - Bloc 1 - Gérer et assurer le développement commercial**

### **Objectif**

Acquérir les méthodes et outils pour maîtriser le Bloc 1 de la formation Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

- [Dates & lieux \(0\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

Sessions en cours de programmation

### **Programme**

Conduire un projet :

- Utiliser les outils méthodologiques de la gestion de projet

Assurer une veille de marché :

- Mettre en place une action de veille - Analyser et synthétiser les informations recueillies

Créer des tableaux de bords et analyser des indicateurs :

- Créer un questionnaire d'enquête et un tableau de bord en fonction des objectifs - Collecter les informations utiles et les traiter - Analyser les tableaux de bord et résultats d'enquête

Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale :

- Analyser l'ensemble des indicateurs de performance au regard de la veille stratégique - Détecter les opportunités de développement ou d'amélioration - Présenter les préconisations à ses supérieurs

Élaborer un plan d'actions commerciales :

- Décliner les objectifs généraux de l'entreprise en objectifs spécifiques afin de formuler des propositions d'actions cohérentes - Evaluer l'intérêt des différentes possibilités d'actions et arbitrer en fonction des moyens, des hommes en interne et de l'environnement local en externe - Établir les prévisions des ventes et fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs - Assurer le reporting et le bilan des actions dans une optique d'optimisation des coûts et des résultats

Élaborer un budget prévisionnel :

- Mettre en avant l'importance des budgets - Collecter les informations quantitatives - Utiliser les informations nécessaires à l'étude - Élaborer des outils d'analyse - Evaluer les résultats - Analyser les

budgets - Proposer des solutions

Intégrer le cross canal dans sa pratique commerciale :

- Intégrer les techniques du multi-canal et ses enjeux

Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise :

- Identifier l'intérêt d'une démarche RS - Les nouveaux modèles économiques

## Objectif Général

Certification

## Validation de la formation

[Responsable de développement commercial \(option banque-assurance\)](#)

Niveau de sortie : Niveau II : Licence ou Maîtrise

Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

## Métiers préparés

[Chef/fe des ventes](#)

## Modalités pédagogiques

**Rythme de formation :**

EN DISCONTINU, TEMPS PLEIN

**Modalité d'enseignement :** formation entièrement présentielle

## Durées et rythmes

**Durée en centre :** 133 h

**Durée totale :** 133 h

## Admission

**Niveau d'entrée :**

niveau III (BTS, DUT)

## Organisme responsable

[CCI Formation Puy de Dôme](#)

14 rue Jean Claret

Parc Technologique La Pardieu

63000 Clermont-Ferrand

Tél : 04 73 44 72 20

Mail : [formation@puy-de-dome.cci.fr](mailto:formation@puy-de-dome.cci.fr)

Site web : <http://www.cciformation63.com>

Réf : 03\_1800515F  
Mise à jour : 18/04/2018

---