

Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

Objectif

Acquérir les méthodes et outils pour devenir un responsable qualifié et opérationnel capable de piloter les actions commerciales d'une équipe ou d'une entreprise, de mener directement et en autonomie des négociations.

- [Dates & lieux \(1\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

• Le Puy-en-Velay - Du 14/10/2019 au 16/09/2020

- 16 boulevard Bertrand - Immeuble Interconsulaire - 43004 Le Puy-en-Velay
- [CCI Formation Haute-Loire](#) - Tél : 04 71 09 90 00
- Contact : Mademoiselle Isabelle FAVIER ([Contacter](#)) - Tél : 04 71 09 90 00

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Contrat de professionnalisation	12	Ouvert
Bénéficiaire de l'action	10	Ouvert

Public : Tout public, Demandeur d'emploi

Aire de recrutement : Département

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement

Programme

Bloc A : gérer et assurer le développement commercial :

- Conduire un projet - Assurer une veille du marché - Elaborer un budget prévisionnel - Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale - Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Bloc B : prospector, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels - Définir une stratégie et un plan de prospection - Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse - Conduire un entretien de découverte - Réaliser un diagnostic client - Construire une offre technique et commerciale - Evaluer l'impact financier de la solution proposée - Construire l'argumentaire de vente - Préparer différents scénarii de négociation - Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation - Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections - Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

Bloc C : manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet - Organiser et mettre en place une équipe projet - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal - Animer une réunion dans le cadre d'un projet - Evaluer et analyser les résultats d'un projet

Validation de la formation

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

Niveau de sortie : Niveau II : Licence ou Maîtrise

Diplôme d'Etat inscrit au RNCP Eligible au CPF code 249368

Métiers préparés

[Chef/fe des ventes](#)

Modalités pédagogiques

Rythme de formation :

Discontinu

En alternance

Formation en situation de travail

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

1 semaine par mois en centre de formation et 3 semaines par mois en entreprise

Durées et rythmes

Durée en centre : 476 h

Durée en entreprise : 245 h

Durée totale : 721 h

Admission

Niveau d'entrée :

niveau III (BTS, DUT)

Recrutement :

Répondre à l'entretien de pré sélection et réussir aux tests écrits. Justifier soit d'un Bac +2 acquis ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle.

Modalités d'accès :

Entretien, Présélection, Dossier, Tests

Organisme responsable

[CCI Formation Haute-Loire](#)

16 boulevard Bertrand
BP 30127
Immeuble Interconsulaire
43004 Le Puy-en-Velay

Tél : 04 71 09 90 00

Fax : 04 71 02 77 58

Mail : m.pradon@hauteloire.cci.fr

Site web : <http://www.hauteloire.cci.fr>

Réf : 03_1800789F

Mise à jour : 19/09/2019
