



TITRE

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL

Le Titre de Responsable du Développement et du Pilotage Commercial est une formation diplômante délivrée par le Collège de Paris, qui permet d'acquérir les compétences nécessaires à un futur cadre commercial, tant dans la définition et la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales que dans le management d'une équipe de vendeurs.

OBJECTIFS

- Maîtriser des techniques de vente, de négociation, de communication permettant de fixer et d'atteindre des objectifs commerciaux, élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.
- Connaître des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing
- Gestion : connaître des techniques comptables et financières pour préparer et présenter un budget prévisionnel. Analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité. Analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.
- Maîtriser des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe
- Maîtriser des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler dans une autre langue

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un bac+2, d'un diplôme de niveau 5

NIVEAU 6
BAC+3

Durée de la formation en centre (en heures)

12 mois – 504 h

(Selon option :

1 jour en centre et 4 jours en entreprise
ou 2 semaines en centre et 2 semaines en entreprise)

Lieu de la formation et date de la prochaine session

Démarrage des sessions :

Lorient : octobre

Vannes : octobre

Ploërmel : octobre

Modalités d'accès

Étude de dossier de candidature (CV, lettre de motivation, relevé de notes et diplôme de niveau 5) et entretien oral de motivation.

TITRE

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL

PROGRAMME

Bloc 1 : Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale (Étude et analyse de marché, Philosophie de l'économie et des affaires, Marketing stratégique, Droit des relations commerciales, Anglais - Marketing analysis)

Bloc 2 : Développer un portefeuille client (Cahier des charges d'un plan d'action commerciale - Marketing (PAC - M), Community management, Analyses des données clients - Commerciales, Outils de gestion commercial : CRM, BDD Commerciales, Excel, SI, Développement du portefeuille client, Anglais - Customer-Portfolio)

Bloc 3 : Piloter la performance commerciale (Marketing opérationnel, Marketing digital - social média, Pilotage de la performance et des actions commerciale, Contrôle de gestion des activités commerciale et marketing, Budgétisation du PAC-M, Anglais - Business development)

Bloc 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale (Management d'une équipe commerciale, Développement RH, Droit social et du travail, Management de la qualité, Anglais - Business development)

Bloc 5 : Parcours de spécialisation
Commerce et distribution (distribution et marketing du distributeur, management et organisation d'équipe, outil et planification du travail, techniques de vente)
Négociation commerciale (Outils commerciaux, Montage d'un dossier, Pratique de la négociation)
Marketing Digital (Marketing B to B, E-marketing, Stratégie UX, Data et marketing, communication digitale)
Services en agriculture (Acteur de son marché agricole, Organiser une action commerciale)
Banque et Assurances (Techniques bancaires marché des particuliers, Techniques bancaires marché des professionnels, Techniques de l'assurance, Financement et fiscalité)

DÉBOUCHÉS

Responsable commercial
Chargé du marketing clients
Chargé d'affaires
Responsable clientèle
Responsable Grands comptes ou comptes clés

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

• Apports théoriques, mises en pratique en entreprise lors de l'alternance, analyse de pratique, examens blancs,

Taux d'obtention de la certification (moyenne des deux dernières promotions) Première promotion en 2021-2022

Accessibilité aux personnes handicapées Oui

Tarifs Selon barème de prise en charge établi par France Compétences

Possibilités de valider un ou plusieurs blocs Non

Equivalences Néant

Suite de parcours possible Master Marketing, Banques, Assurances

Passerelles Néant



CONTACT



Clara Gaudin : c.gaudin@arep56.fr
02 97 69 00 44
secretariat@arep56.fr



www.arep56.bzh

