

BACHELOR RDC

Responsable du Développement Commercial

TITRE RNCP

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification 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 combinaison de ces modalités d'accès.



Niveau 6



De septembre
à juin



Formation
de 1 an



5 jours par mois
à l'école

Objectifs opérationnels

Le responsable du développement commercial élabore et met en œuvre la stratégie selon l'organisation, le secteur et la concurrence.

Face aux tensions de recrutement, la profession requiert diversification des profils, formations adaptées et mobilité inter métiers pour attirer de nouveaux talents.

Programme

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux
- Élaborer le plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise
- Contrôler le plan d'actions commerciales
- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
- Établir une politique de prix
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Développer la stratégie de prospection omnicanale
- Construire une stratégie de négociation commerciale
- Développer le portefeuille clients
- Implémenter une stratégie de fidélisation des clients
- Développer une stratégie de relation client
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- Composer l'équipe commerciale
- Piloter le processus commercial
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale
- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe
- Évaluer les performances commerciales des collaborateurs
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale.





A propos de la formation



Modalités de suivi et évaluation des acquis

Partiels, examens, oraux et dossiers professionnels.



Formalisation à l'issue de la formation

Validation totale des unités d'enseignement par un examen national à l'issue d'1 année d'étude.



Pré-requis

Titulaire d'un bac +2



Modalités d'accès

- Test de positionnement
- Admission sur dossier et entretien de motivation.



Effectif par session

Minimum : 20 - Maximum : 25



Tarif de la formation

Gratuit pour les apprenants.



Codes

- Formacodes : 34026 / 34582
- RNCP : 37849
- ROME : M1707
- NSF : 312



Référente mobilité et pédagogique

 Laura BOMEL  pedagogie@nextgen-school.fr



Référente handicap

 Saousane CHARFI  scharfi@nextgen-school.fr

« Eveillons vos talents, construisons votre avenir »

Innovez, entreprenez, impactez !
Intégrez NEXTGEN et préparez votre avenir
dès aujourd'hui.



Adresse

12 bis Rue Louis Mayard,
69100 Villeurbanne
www.nextgen-school.fr



Contact

Saousane CHARFI
06 49 93 68 96
admission@nextgen-school.fr

