

Bac+ 3 - Titre homologué au RNCP - Niveau II

Le responsable de développement commercial H/F conçoit et pilote des actions commerciales, valorise le portefeuille client, mène des négociations avec les grands comptes, apprécie le risque client, analyse les comptes d'exploitation de son activité.

CONDITIONS D'ADMISSION

ÊTRE TITULAIRE:

- D'un BTS
- D'un DUT
- D'un diplôme de niveau III (Bac+2)

POSSIBILITÉS D'ADMISSION

- Formation initiale
- Alternance
- VAE (Validation des acquis de l'expérience)

Admission sur dossier de candidature, tests & entretien.



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE EN ALTERNANCE

13 route de Rouen 14130 Pont l'Évêque - 02 61 53 08 29 contact@esca-normandie.fr - www.esca-normandie.fr





TITRE || **Responsable de développement commercial**

Bac+3 - Titre homologué au RNCP - Niveau II

DURÉE 1 AN

LES MISSIONS

- La veille commerciale : analyser les marchés en temps réel et d'une manière prospective
- La définition de la politique commerciale de son unité et les moyens de sa mise en oeuvre
- Le développement de la gestion de la relation client
- L'animation et le développement des réseaux commerciaux, des canaux et circuits de distribution
- Le développement des outils et méthodes d'aide à la décision marketing
- Le management des équipes commerciales

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager du développement
- Chargé d'affaires
- Responsable de Business Unit
- Chef de produit
- Responsable de la relation client

- Responsable développement commercial
- Responsable de grands comptes
- Directeur des ventes
- Directeur marketing

LE PROGRAMME

Bloc 1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la direction - 172 h

Bloc 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial - 210 H

Bloc 3: Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance - 160 H

Épreuvres	Compétences	
Bloc 1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la direction	 Le travail de projet collaboratif La communication écrite Gestion de réunion La communication interpersonnelle La recherche de concept 	 L'action par le produit L'action par le prix L'action par la commercialisation L'action par la communication Stratégie digitale
Bloc 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial	- Droit du travail - Le recrutement - Intégration du personnel - L'évaluation des commerciaux - Organisation du travail	 - Le manager coach - Management par l'animation - La délégation - Gestion des conflits - Anglais
Bloc 3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance	- L'étude de marché - Les choix stratégiques - Le pilotage du projet de croissance	- L'animation du projet de croissance - Le reporting à la direction générale - Accompagnement du plan d'action stratégique