



FORMATION CONTINUE

RESPONSABLE
DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BLOC 2 : DÉCLINER LA STRATÉGIE
DE DÉVELOPPEMENT
DU PORTEFEUILLE CLIENT



RunApp
CONSEIL - FORMATION
ACCOMPAGNEMENT



A l'issue de la formation, les apprenants auront les compétences nécessaires afin de pouvoir développer un portefeuille clients et fidéliser les clients BtoC ou BtoB

OBJECTIFS GLOBAUX :

- ✓ Optimiser le portefeuille clients
- ✓ Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ Piloter le déploiement des actions de prospection commerciale en collaboration avec le service marketing,
- ✓ Participer à la conception d'une action de communication à destination d'une ou plusieurs cible client en collaboration avec le service marketing,
- ✓ Élaborer une approche de négociation commerciale pour un prospect / client,
- ✓ Conduire une négociation commerciale avec un prospect / client

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Blended – Learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Pour la validation définitive d'entrée en formation, un entretien de positionnement et la signature d'une convention sont nécessaires.

Pour toutes démarches administratives, contactez RunApp

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

Pour qui

- Toute personne en charge du développement commercial de son entreprise

Pré-requis

- Être titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger..),
- Ou avoir validé 120 ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 24 mois,

NIVEAU :

→ Bac+3

DURÉE :

→ 4 mois / 2 journées de formation par mois

→ 60 heures

- Ou être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 36 mois minimum.

MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Entretiens de positionnement /Entretien en centre
- Coaching et accompagnement
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Etude de dossier apprenant

CONTENU DE LA FORMATION

- Piloter le déploiement de ses actions commerciales
- Participer à la conception d'une action de communication
- Préparer ses négociations commerciales
- Conduire une négociation commerciale

Pour plus d'informations consultez la fiche France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36610/>

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Accompagnement personnalisé : entretien individuel, visite entreprise
- Entretien pédagogique de démarrage jusqu'à la certification
- Démarche inductive combinant méthode active basé sur les situations professionnelles, partage d'expérience en entreprise

COÛT DE LA FORMATION

Nous consulter.

Formation éligible à la prise en charge financière par l'OPCO de l'entreprise

Prise en charge possible par Pôle Emploi

RESSOURCES & MOYENS

Salle de cours

Plateforme E-Learning et espace de partage en ligne accessibles 24h/24

Matériel informatique et multimédia / Réseau haut débit

Livret d'accueil et d'apprentissage

Référentiel de formation / Référentiel de certification

Vidéo de mise en pratique



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique est composée de formateurs et formatrices salariés et indépendants, tous professionnels ou anciens professionnels des matières qu'ils enseignent.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

QUALITÉ ET SATISFACTION

Session en cours, résultats à venir.

DATE DEMARRAGE PROCHAINE SESSION

Se renseigner auprès de Réunion Apprentissage

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Test d'entrée et test de sortie (évaluation des compétences acquises)

Feuilles de présence

Dossier Professionnel

Soutenance Orale

Certificat de compétence et/ou certificat de réalisation

MODALITÉ DE RECONNAISSANCE

Obtention du bloc 4 du titre Responsable du développement commercial

ÉVALUATION DE L'ACTION

Évaluation de l'action : bilan intermédiaire et final.

Bilans « à chaud », bilans à 3 ou 6 mois après fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Réunion d'information, entretiens de positionnement, formation accessible aux personnes en situation de handicap voir notre référent : denis.dailly@reunion-apprentissage.fr

FORMACODE

34554 : Commerce

34085 : Stratégie commerciale

CODE ROME

M1707 - Stratégie commerciale

D1407 - Relation technico-commerciale

D1406 - Management en force de vente