

Bachelor Responsable de Développement Commercial



Public et accessibilité

- 🎯 Tout public ayant un projet professionnel validé dans le domaine du commerce.
- 🎯 Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite, orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

Modalités et délais d'accès

- 1 Dépôt du dossier de candidature.
- 2 Test et entretien.
- 3 Résultats communiqués sous huitaine.

Prérequis

- 🎯 Niveau 5 (BTS, DUT, 2^e année de licence) validé.

Objectifs professionnels

- 🎯 Se présenter avec succès aux examens du diplôme visé.
- 🎯 Développer son employabilité dans le domaine professionnel visé.

Validation

- 🎯 Certification Professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistré au Répertoire National des certifications professionnelles.
- 🎯 Fiche RNCP 34703 de Niveau 6.

Nombre de participants

- 🎯 Minimum 10 personnes.

Dates de la formation et Durée

- 🎯 De septembre 2021 à Juin 2022.
- 🎯 542 heures. (En contrat d'Alternance ou en formation initiale)
- 🎯 Rythme : 25% en Formation / 75% en Entreprise.

Lieu de formation

- 🎯 EIC SUP CAMPUS, 27 Rue du Dragon à Tourcoing. (Métropole Européenne de Lille)

Moyens et méthodes pédagogiques

- 🎯 Apports théoriques et pratiques.
- 🎯 Echanges à partir des situations professionnelles vécues et études de cas.

Modalités d'évaluation

En cours de formation :

- 🎯 Evaluations professionnelles.
- 🎯 Evaluations pédagogiques.
- 🎯 Auto-évaluations de l'apprenant(e).
- 🎯 Evaluation des Soft Skills.

En fin de formation :

- 🎯 Un Grand Oral.

Financement de la formation

- 🎯 Gratuité pour les alternant(e)s.
- 🎯 Financement individuel.

Programme de formation

- 🎯 Bloc 1 (172h): Mettre en place la politique commerciale définie par la direction.
- 🎯 Bloc 2 (210h) : Piloter le développement opérationnel du service commercial.
- 🎯 Bloc 3 (160h) : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance.

Débouchés

- 🎯 Responsable de la stratégie commerciale, Business développer, Responsable commercial, Responsable du développement...

Contact

- 🎯 conseileicf@eic-tourcoing.fr
- 🎯 03.20.76.99.80



Programme de formation

UE 1 – 172 H – METTRE EN PLACE LA POLITIQUE COMMERCIALE DEFINIE PAR LA DIRECTION

- LE TRAVAIL DE PROJET COLLABORATIF (10H)
- LA COMMUNICATION ECRITE (3H)
- GESTION DE REUNION (4H)
- LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE (14H)
- LA RECHERCHE DE CONCEPT (50H)
- L'ACTION PAR LE PRODUIT (14H)
- L'ACTION PAR LE PRIX (21H)
- L'ACTION PAR LA COMMERCIALISATION (21H)
- L'ACTION PAR LA COMMUNICATION (14H)
- STRATEGIE DIGITALE (21H)

UE 2 – 210 H – PILOTER LE DEVELOPPEMENT OPERATIONNEL DU SERVICE COMMERCIAL

- DROIT DU TRAVAIL (5H)
- LE RECRUTEMENT (15H)
- INTEGRATION DU PERSONNEL (20H)
- L'EVALUATION DES COMMERCIAUX (20H)
- ORGANISATION DU TRAVAIL (20H)
- LE MANAGER COACH (10H)
- MANAGEMENT PAR L'ANIMATION (20H)
- LA DELEGATION (20H)
- GESTION DES CONFLITS (10H)
- ANGLAIS (70H)

UE 3 – 160 H – DEVELOPPER LE POTENTIEL DE L'ENTREPRISE PAR LA MISE EN PLACE D'UNE STRATEGIE DE CROISSANCE

- L'ETUDE DE MARCHE (35H)
- LES CHOIX STRATEGIQUE (35H)
- LE PILOTAGE DU PROJET DE CROISSANCE (30H)
- L'ANIMATION DU PROJET DE CROISSANCE (20H)
- LE REPORTING A LA DIRECTION GENERALE (15H)
- ACCOMPAGNEMENT DU PLAN D'ACTION STRATEGIQUE (25H)

ENTRAINEMENT GRAND ORAL (20 H)

Plus d'informations sur www.eicformation.fr

