

Responsable de développement commercial



Niveau d'étude
visé
BAC +4



Diplôme
Titre RNCP
niveau II



Domaine(s)
d'étude
Commerce



Accessible en
Formation
continue,
Formation en
apprentissage,
VAE



Établissements
TBS Education

Présentation

Le programme Responsable de Développement Commercial s'articule autour de **4 blocs de compétences** dédiés à la **stratégie commerciale, aux négociations complexes, au développement commercial, au management de projets d'actions commerciales**. L'acquisition de ces compétences vous amènera à exercer des fonctions d'animation en mode projet d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit. L'évaluation de la pratique professionnelle est centrée sur la réalisation et la restitution devant un jury de professionnels d'une mission en entreprise et des mises en situation.

Objectifs

- **Etre responsable de la performance commerciale** de son équipe ;
- **Développer et gérer un portefeuille clients** en toute autonomie ;
- **Conduire des situations de négociation** d'importance croissante et/ou complexes.

Admission

Conditions d'admission

Pré-requis :

- Niveau 5 UE (Bac+2) Validé avec ou sans expérience professionnelle
- Niveau 5 UE (Bac+2) et 3 ans d'expérience professionnelle significative

Et après...

Poursuite d'études

Etudes de niveaux I

Insertion professionnelle

- Conseiller bancaire
- Responsable commercial
- Manager de clientèle
- Développeur commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable Grands Comptes

Contact(s)

Autres contacts

 formationcontinue@tbs-education.fr

Contacts

Contact administratif

 conseilfinancement@tbs-education.fr

Infos pratiques

Contacts

Contact administratif

 conseilfinancement@tbs-education.fr

Autres contacts

 formationcontinue@tbs-education.fr

Lieu(x)

 Toulouse

En savoir plus

 <https://www.tbs-education.fr/formation/responsable-developpement-commercial/>

Programme

Organisation

1 semaine de cours par mois sur 12 mois.

- LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
 - Conduire un projet
 - Assurer une veille du marché
 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
 - Elaborer un plan d'actions commerciales
 - Elaborer un budget prévisionnel
 - Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
 - Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise
- PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE
 - Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
 - Définir une stratégie et un plan de prospection
 - Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
 - Construire une offre technique et commerciale
 - Maîtriser les techniques de négociation
 - Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET
 - Maîtriser les outils de Gestion de projet
 - Organiser et mettre en place une équipe projet
 - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
 - Evaluer et analyser les résultats d'un projet
- COMMERCIALISER DES PRODUITS BANQUE-ASSURANCE (OPTIONNEL)
 - Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance
 - Respecter les règles de déontologie
 - Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance
 - Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client
 - Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance de son marché
 - Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance