



11/05/2024

BAC+3 - Responsable développement commercial Webmarketing

RNCP 36395 - Echéance le 25/04/2025

Gérer une équipe commerciale et les négociations clients avec une spécialisation en Web Marketing.

Dates

Septembre 2023

Inscription du 1er janvier au 31 août 2023

Durée

1 an en alternance 560h de formation dont 28h d'examen - En présentiel

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP36395

Lieux

GAP

Contact

Delphine TEYSSOT**06 81 84 91 73****d.teyssot@cci05formation.fr**

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT**06 81 84 91 73****d.teyssot@cci05formation.fr**

Modalités d'accès

Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien.

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :**31 août 2024**

Blocs de compétences

Bloc RNCP36395BC01 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Bloc RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale / Bloc RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale / Bloc RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet Les blocs de compétences doivent être validés dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non validés et obtenir leur diplôme.

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Poursuite d'étude possible sur un Master ou une équivalence BAC+5 Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Publics

Jeunes de moins 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

Postes visés : animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, ...

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal :

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profils et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, Elaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, construire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection

Construction et négociation d'une offre commerciale :

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation

Management de l'activité commerciale en mode projet :

Travailler en mode projet, organiser et mobiliser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe projet commercial, évaluer les performances des actions commerciales

Webmarketing :

Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Elaborer et organiser sa stratégie numérique. Savoir choisir les solutions « logicielles » et mettre en place les outils webmarketing adaptées aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster l'activité.

EVALUATION

Examen en fin de formation conforme au référentiel.

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Les +

Métiers visés : Directeur commercial adjoint, chef de service commercial, chef de secteur.

Possibilité de VAE pour ce titre - Nous consulter