

PROGRAMME DE FORMATION

**Responsable de développement commercial Prépare au titre de Responsable du développement (spécialité commercial)
Titre certifié de niveau 6, Codes NSF 310-312, paru au JO le 20 juillet 2022, délivré par Formatives**

OBJET DE LA FORMATION

Déployer une stratégie globale dans un contexte de transition :
déployer une stratégie de développement axée sur les tendances, nouveaux modes de vie et de travail, nouvelles réglementations, nouveaux outils...
déployer une stratégie marketing dans le but d'apporter de nouveaux marchés et de développer le portefeuille, faire évoluer ou inventer de nouveaux produits ou services respectueux de l'environnement,
assurer les projets de développement,
manager une petite équipe mais également de gérer un site internet lors du développement du potentiel d'affaires ou les réseaux sociaux pour accroître la notoriété de l'organisation et développer son réseau professionnel, des partenariats,
proposer des solutions pour assurer la croissance de l'entité,
suivre l'activité dans un souci d'amélioration de la rentabilité.

PUBLIC CONCERNÉ

Tous Salariés, tous demandeurs d'emploi, ou toutes personnes désireuses de s'orienter vers les métiers de la vente et du commerce ou toutes personnes

PRÉ-REQUIS

Diplôme, Titre, ou certificat de niveau 6

DURÉE DE L'ACTION

De 12 mois (470 heures)

LIEU DE L'ACTION

Dans notre centre de formation Marseille,

NOMBRE DE STAGIAIRE

De 2 à 25 personnes

INTERVENANTS

Formateur spécialisé dans chaque domaine d'enseignement défini dans le contenu. Les formateurs sont diplômés à minima avec un titre de niveau I et/ou un diplôme de formateur/trice de niveau II minimum avec une maîtrise technique et une expérience professionnelle en adéquation avec l'activité de l'apprenant.

ADAPTATION AU PUBLIC

Toutes personnes désireuses de s'inscrire à la formation sera préalablement reçue en entretiens individuels et soumis à un test de positionnement.

A l'issue de ce processus d'admission, et en fonction des résultats un parcours personnalisé ou une préconisation pourra être proposé.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Supports documentaires variés

Bibliothèque thématique

Supports audio et vidéo

Plateforme numérique en cas de besoins

Ordinateur individuel

Ouvrage

Logiciel professionnel

Intranet de ressources pédagogiques

Support de cours

MÉTHODES PÉDAGOGIQUE

Cours magistral, travaux pratique, Cours de soutiens individualiser, Jeux de rôle, mises en situations, exercices pratique, test d'évaluation, mise en situation d'examen, sorti pédagogique, reconstitution de situation d'entreprise, débat et échange participatif.

ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE

L'ensemble du cursus est encadré par :

Le responsable pédagogique chargé du suivi pédagogique et des acquis

Un conseiller principal d'éducation en charge de l'accueil et du suivi de la vie scolaire.

Un responsable intégration professionnel en charge du suivi entreprise et des apprentissages en entreprise.

Un membre de la direction en charge du suivi global des parcours.

SUPPORTS REMIS STAGIAIRES

Livres, livret, cours sur papier ou clé USB, intranet.

EVALUATION ET SUIVI PÉDAGOGIQUE

I) Évaluations pédagogiques

Bilan de positionnement initial

Evaluation continue en cours de formation

Évaluation continue par mise en situation.

Épreuves blanches en milieu et fin de formation.

Examen final éducation national

II) Suivi pédagogique

Suivi de progressions pédagogiques et objectives en continu.

Individualisation des parcours en fonction des progressions de l'apprenant

III) Evaluation de la satisfaction

Évaluation finale à l'issue de la l'action de la formation, évaluation et suivi de la satisfaction en continue (Point qualité, conseil de classe, entretien individuel...)

VALIDATION / SANCTION PÉDAGOGIQUE

Attestation de formation

Certification de niveau 6

SAVOIRS ASSOCIES ET COMPETENCES	MODALITÉ D'ÉVALUATION	H préc	Crédits		
UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE					
Gestion budgétaire Financement de la transition	DP : Compte-rendu Plan d'actions et budget prévisionnel	70	10		
Contrôle de gestion	EN : Recommandation Suivi de l'activité et des performances				
Réglementations, Responsabilités et risques professionnels	DP : Compte-rendu Évaluation des risques (partie 1)				
Droit commercial Gestion de marques, de brevets Propriété intellectuelle	CC 2 h : Gestion marques, brevets et propriété intellectuelle CC 2 h Droit des contrats / Droit du marketing commercial EN : Synthèse Veille législative				
UE 2 : MARKETING					
Veille stratégique, étude du marché Principales techniques marketing	EN : Synthèse Étude concurrentielle	50	6		
Marketing international (optionnel) Mix marketing appliqué Marketing événementiel	EN : Recommandation Actions marketing				
Gestion de data - Marketing digital - e-réputation Étude et analyse de données	EN : Synthèse Analyse de données et opportunités				
Analyse comportementale du consommateur Plateforme de marque-	CC : Workshop Mise en situation Stratégie de marque				
Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats	DP : Compte-rendu Mise en place ou développement de partenariats				
UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES					
Fondamentaux de la GRH Management d'une équipe - Management collaboratif et innovation managériale	RA : Compte-rendu Organisation d'équipe			40	5
Grands principes du droit social et du droit du travail Conduite du changement	RA : Compte-rendu Management d'équipe				
Communication d'entreprise - Management interculturel Communication interpersonnelle / Conduite de réunion	CC : Mise en situation Animation de réunion (Oral)				
UE 4 : COMMUNICATION					
Management de l'information et des données - RGPD Techniques de veille et de recherche	CC : Mise en situation organisation du SI EN : Synthèse Veille stratégique et management de l'information	50	6		
Techniques et outils de communication Relations Médias, relations publics Communication institutionnelle Culture graphique, culture publicitaire de l'image Création graphique (optionnel) : PAO, Suite Adobe, Audiovisuel, conception numérique, web design	RA : Dossier de presse ou RA : Mise en situation Web design EN : Recommandation Image de marque et plan de communication				
Anglais professionnel	CC : Mise en situation professionnelle				
UE 5 : STRATÉGIE DES ORGANISATIONS					
Politique et diagnostic stratégique Sociologie des organisations	CC : Workshop Diagnostic stratégique	50	6		
Stratégies marketing Stratégie commerciale Relations clients	CC : Workshop Stratégie marketing EN : Recommandation Stratégie de développement EN : Recommandation Stratégie marketing et parcours client				
Stratégies de communication Initiation à la communication événementielle	RA : Compte-rendu Actions de communication				
UE 6 : COMPÉTENCES PRO (FORMATION AXÉE SUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL)					
Gestion de projets	DP : Compte-rendu Brief, étapes et conditions de réussite DP : Compte-rendu Évaluation, bilan d'un projet + Présentations orales de groupe d'un projet	160	17		
Gestion d'un portefeuille clients Gestion d'une équipe commerciale Référencement	CC 2 h : Stratégie commerciale RA : Compte-rendu Animation d'un réseau				
Brand Content Management de la qualité RSE et développement durable de l'entreprise	DP : Compte-rendu Évaluation des risques, qualité et RSE (partie 2)				
Spécificités techniques (selon domaine) Prévention et traitement des pollutions Développement de transports alternatifs Matières de spécialité (exemples, liste non exhaustive) : <i>Rénovation thermique, Construction, ameublement Eco tourisme Développement durable dans le domaine sportif Production d'énergies renouvelables Protection des écosystèmes...</i>	RA : Compte-rendu Référencement et catalogue de produits & services (aspects techniques d'un produit ET d'un service du catalogue + plan marketing et optimisation du référencement)				
TIC et logiciels professionnels - PGI - CRM Outils digitaux d'un service commercial e-Commerce	DP : Compte-rendu Transition numérique d'une organisation				
Techniques commerciales Prospection Techniques de vente	CC : Mise en situation Techniques commerciales RA : Compte-rendu Actions de développement commercial				
Négociation	CC : Challenge Négociation				
UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES					
Projet Atelier insertion professionnelle Séminaires culture métier Travaux de compétences et dossiers Training grand oral	Grand oral			65	10
Examen final	Dossier professionnel sur 2 JOURS				
Total		500	60		