



TRIPHASE FORMATIONS

ÉCOLE DE COMMERCE & CFA

3 Marseille

gion Provence, Alpes, Côte d'Azur

Responsable de développement commercial



Le Bachelor RDD en alternance ou initial se déroule en 12 mois et est accessible à tout titulaire d'un Baccalauréat + 2 ou équivalence. Accès sur dossier, test et entretien.

Accès sur dossier, test et entretien.

Ce Bachelor s'adresse aux candidats, souhaitant accomplir des missions à responsabilités opérationnelles en gestion d'entreprise, marketing et commerce tout en comprenant les enjeux du numériques et de la stratégie marketing.

LES MISSIONS

Véritable «couteau Suisse», le responsable du développement a une vision de la stratégie globale qui lui permet de déployer dans un contexte de transition.

LES METIERS

Chargée de clientèle
Attachée commercial(e)
Responsable des ventes
Chargé(e) d'affaires
Gestionnaire de service client

LES COMPÉTENCES ATTENDUES

Le Responsable de Développement, spécialité Commercial, est compétent pour :

Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale.

Piloter et gérer un service commercial.

Superviser une équipe et gérer un budget commercial.

QUELLE FORMATION APRES LE BACHELOR RDD AVEC TRIPHASE FORMATIONS ?

À la suite de votre titre, vous avez la possibilité de continuer vers un titre de Manager Commercial et Marketing en deux ans chez Triphase Formations.

Le cycle d'alternance chez Triphase Formations (les formations en initial bénéficient du même nombre de jours de cours que les étudiants en alternants) : 3,5 Les compétences acquises au cours de la jours en entreprise, 1,5 jours en école formation.

LE PROGRAMME

Gestion d'entreprise et de projet

Techniques et stratégies de communication

Management et ressources humaines

Techniques marketing et promotionnelles

Stratégie marketing

Compétences Pro axées sur le développement commercial

Valorisation des compétences professionnelles

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Former des commerciaux de terrain généralistes avec une intelligence globale des enjeux d'entreprise, capables d'aller chercher la clientèle dans un cadre de vente opérationnelle (ventes par visites, démarchages, ventes par téléphone, par Internet), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou aux particuliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu – Challenge – Oraux – Rapport d'activité & Soutenance orale

Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers de DST et des soutenances préparatoires.

