

Responsable du Développement Commercial

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Préparer les outils nécessaires à la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Former l'équipe commerciale.
- Mettre en place une stratégie digitale permettant d'optimiser l'atteinte des objectifs de l'équipe commerciale.
- Piloter les équipes de commerciaux.
- Animer et motiver la force commerciale.
- Suivre les indicateurs de performance de l'équipe commerciale.
- Élaborer de nouvelles stratégies pour développer l'activité de l'entreprise.
- Mettre en place des partenariats, des acquisitions pour augmenter les parts de marché de l'entreprise.

Entreprises d'accueil

Entreprise artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale.

Public concerné

- Jeunes de 16 à 25 ans, dont la qualification est insuffisante pour pouvoir accéder au métier souhaité,
- Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus, inscrits à Pôle emploi.

Prérequis

- **Niveau d'entrée** : Titre de niveau Bac+2 (120 crédits ECTS).
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance, autonomie et sens des responsabilités.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à l'entretien de vérification des prérequis.
- Signature d'un Contrat de professionnalisation et/ou d'une convention de formation ou à défaut Attestation d'engagement de l'employeur.

Effectif par groupe : 10 à 25 personnes (en mixité avec des apprentis).

Formation continue

Code RNCP

34703

Niveau de sortie

Titre/Diplôme reconnu par l'État de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3, soit 180 crédits ECTS.

Durée de la formation

567 heures (sur 1 an).

Démarrage le 29 septembre 2021

Personnalisation du parcours possible en fonction des compétences acquises et d'éventuelles situations de handicap.

Rythme de la formation

- Rythme hebdomadaire (35 heures) : 2 jours en centre de formation (16 heures) et 3 jours en entreprise
- Le calendrier est adapté au rythme de l'entreprise d'accueil.
- Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Lieu de formation



Ecole Supérieure du Léman

18 bis avenue Jules Ferry CS 30100
74207 THONON LES BAINS Cedex
04 50 71 90 10
contact@eslthonon.fr
www.esl-thonon.fr

Contenu de formation

Programme
<p>Bloc S1. Mettre en place la politique commerciale définie par la direction</p> <ul style="list-style-type: none"> Préparer les outils de pilotage de la politique commerciale afin de mesurer son efficacité et son adéquation aux objectifs fixés Organiser l'action de l'équipe commerciale pour atteindre les résultats attendus par la direction Mettre en place une stratégie digitale permettant d'optimiser l'atteinte des objectifs de l'équipe commerciale
<p>Bloc S2. Piloter le développement opérationnel du service commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> Organiser l'allocation des ressources en compétences nécessaires au développement de la politique commerciale Formaliser et utiliser les leviers de la performance de l'équipe commerciale de l'équipe commerciale pour optimiser les résultats Analyser et suivre les indicateurs d'activité et de performance de l'équipe commerciale et en déduire des axes d'amélioration ou de développement
<p>Bloc S3. Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyser le marché et diagnostiquer l'entreprise pour être en mesure d'identifier la ou les meilleures stratégies de croissance à adopter Etablir un plan d'action de croissance de l'entreprise adapté aux contextes commercial et économique de l'entreprise

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Forme	Examineur
<p>Bloc 1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la Direction</p> <ul style="list-style-type: none"> Etude de cas : Plan d'actions commerciales S1 - Le Business Plan S1 - La stratégie digitale 	<p>Écrit collectif et Oral individuel</p> <p>Contrôle des connaissances</p> <p>Contrôle des connaissances</p>	<p>Centre</p> <p>Centre</p> <p>Centre</p>
<p>Bloc 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> Business Game S2 - Le recrutement S2 - L'animation d'équipe S2 - Anglais 	<p>Dossier écrit et Oral (jeu de rôle)</p> <p>Contrôle des connaissances</p> <p>Contrôle des connaissances</p> <p>Contrôle des connaissances</p>	<p>Centre</p> <p>Centre</p> <p>Centre</p> <p>Centre</p>
<p>Bloc 3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance</p> <ul style="list-style-type: none"> Plan d'action stratégique S3 - Etude marché S3 - Outils de pilotage de projet 	<p>Dossier écrit et Oral</p> <p>Contrôle des connaissances</p> <p>Contrôle des connaissances</p>	<p>Centre</p> <p>Centre</p> <p>Centre</p>
<p>Bloc 1, 2 et 3</p> <ul style="list-style-type: none"> Evaluation des compétences en situation de travail Auto-évaluation de l'apprenant dans le processus d'évaluation Evaluation des compétences comportementales Grand oral 	<p>Evaluation des compétences</p> <p>Evaluation des compétences</p> <p>Evaluation des compétences</p> <p>Oral</p>	<p>Entreprise</p> <p>Apprenant</p> <p>Entreprise et Apprenant</p> <p>Certificateur</p>

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Méthodes mobilisées

Pédagogie de l'alternance.

Le formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des apprenant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi des périodes d'application en milieu professionnel sont mis en place, en particulier le livret de suivi, dont l'utilisation est obligatoire.

Un suivi systématique de la période en entreprise est mené par les formateurs et un dialogue régulier est noué avec les tuteurs.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations de résolution de problèmes individuelles et collectives (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quiz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...).

- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le tuteur).

- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Références*

	2019-2020
Taux de réussite global	100%
Satisfaction globale Apprenants (Enquête réalisée en fin de formation)	100%

* Taux moyens au niveau régional (tous statuts formation continue confondus).

Modalités financières

Coût de la formation : 12 €/ heure net de taxes.

Prise en charge financière par l'OPCO de l'entreprise pour les contrats de professionnalisation. Pour tout autre statut, nous consulter.

Rémunération de l'apprenant en contrat de professionnalisation

L'apprenant perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Âge	Titulaire d'un titre ou diplôme professionnel de niveau 4 ou plus	Autre
Moins de 21 ans	65% du SMIC	55% du SMIC
21 à 25 ans	80% du SMIC	70% du SMIC
26 ans ou plus	100% du SMIC ou 85 % du salaire minimum conventionnel (le plus avantageux pour l'apprenant)	

Dates de la formation

Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
2021 - 2022	29/09/2021	Juillet 2022

Les inscriptions sont ouvertes de 01/02/2021 au 29/09/2021 (sous réserve de places disponibles).

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

Master en commerce, marketing, management...

Débouchés professionnels :

- Responsable de la stratégie commerciale.
- Responsable du développement commercial.
- Responsable développement / Business Développer.
- Responsable commercial.
- Responsable e-commerce.
- Responsable commercial international.

Informations pratiques

• Accès par transports

- Places de parking gratuites aux alentours, stationnement payant souterrain et de surface.
- Parc à vélo/moto.
- Ligne de bus à proximité (Ligne B).
- Gare TGV TER Thonon Les Bains.

• Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

• Restauration

- Self sur place.
- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes.
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité.

• Hébergement

- Liste de logements chez l'habitant transmis par le centre.

Matériel / Équipement

- Salles de cours équipées de vidéo projection et sonorisation.
- Salles informatiques.
- Accès WIFI.

Lieu de formation



Ecole Supérieure du Léman

18 bis avenue Jules Ferry CS 30100
74207 THONON LES BAINS Cedex
04 50 71 90 10
contact@eslthonon.fr
www.esl-thonon.fr

Organisme de formation :



4 rue de l'Oratoire
69300 Caluire et Cuire
04 72 10 94 08
cfc@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
N°SIRET : 503 049 215 00026
Déclaration d'activité
enregistrée sous le numéro
84 69 17362 69.
Cet enregistrement ne vaut
pas agrément de l'Etat.