

Responsable du Développement Commercial

Objectifs

A 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.

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un diplôme 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 la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
26X31015	34703

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat 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 en septembre.

Durée du contrat

1 an, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne : 2 jours en UFA,
3 jours en entreprise.

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



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 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

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

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

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

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

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

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

Références : Taux moyens du CFA régional

	2020	2019	2018
Taux de réussite globaux	90%	87,06%	83,99%
• Niveau 3 (CAP / CAPA / MC / TP / DE...)	92%	96,69%	97,26%
• Niveau 4 (Bac Pro / Bac Pro A / BP...)	95%	91,89%	89,20%
• Niveau 5 (BTS / BTSA / titre Bac+2...)	88%	82,24%	80,73%
• Niveau 6 (Formations Bac+3)	80%	60%	68,75%
• Niveau 6 (Formations Bac+3)	75%	-	-
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	44%	70%	82% (dont taux de poursuite d'étude)
Taux de poursuite d'étude	44%	18%	
Satisfaction globale Apprenti(e) (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	Résultats enquête en cours	87%	88%

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 Développeur.
- Responsable commercial.
- Responsable e-commerce.
- Responsable commercial international.

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences : 8 400 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale), et l'autre partie par l'employeur lui-même.

Rémunération de l'apprenti

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

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
 - Vous intégrez un Bac+3 : la rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
 - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement**.
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de mars 2021.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut apprentissage et stagiaire de la formation continue Aktéap CFC.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Accès par transport

- 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.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Certificat Voltaire proposé en deuxième année de formation (centre d'examen privé)
- TOIEC proposé en deuxième année de formation (centre d'examen privé)

• 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 l'UFA

Matériel / Équipement

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

Coordonnées de l'UFA



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

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026