



Bachelor Responsable Développement et Pilotage Commercial

Spécialisation Négociation-Vente

PÉRIODE DE FORMATION

Septembre à août

DURÉE

1 an

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ **Bloc 1** : Analyser les données commerciales – marketing et participer à la stratégie commerciale.
- ❖ **Bloc 2** : Développer un portefeuille clients.
- ❖ **Bloc 3** : Piloter la performance commerciale.
- ❖ **Bloc 4** : Assurer le management de l'équipe commerciale

Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ❖ Développer le portefeuille clients
- ❖ Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise
- ❖ Piloter l'activité commerciale de l'entreprise
- ❖ Assurer le management de l'équipe commerciale

OBJECTIFS METIER

Le responsable du développement et du pilotage commercial peut être :

- ❖ Un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale.
- ❖ Un opérationnel de la vente responsable d'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs

DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ Analyse de marché
- ❖ Identification des besoins des prospects
- ❖ Veille concurrentielle
- ❖ Stratégie commerciale
- ❖ Commercialisation d'un produit ou service
- ❖ Relation client
- ❖ Négociations de contrats

- ❖ Mise en œuvre d'actions mercatiques
- ❖ Création d'outils d'aide à la vente
- ❖ Mise en place du suivi des actions
- ❖ Mise en œuvre d'actions correctrices
- ❖ Travail sur l'équipe commerciale : management, recrutement, organisation du travail, besoins de formation, performance de l'équipe.

PARTICULARITÉS DU CENTRE

Suivi en entreprise par un livret d'apprentissage.



ÉVALUATION DE LA FORMATION

Évaluations ponctuelles soit sous forme de dossiers ou sous forme d'évaluations.

Grand oral sur les activités réalisées en entreprise.



LIEU DE FORMATION

UFA St-Brieuc Pôle Supérieur
47 Bd Laennec
22000 SAINT-BRIEUC



RENSEIGNEMENT

Nelly Person
02-96-94-31-11/ 06-77-91-52-70
nelly.person@balavenne-polesup.fr

Françoise HAMOURY HOUZE
Responsable UFA
02 96 94 31 11
francoise.hamoury@balavenne-polesup.fr



ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



DATE DE MISE A JOUR

JUILLET 2022

Tél. 02 22 06 06 13
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes
www.cfa-ecb.fr

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Apports théoriques
- ✓ Mise en situation professionnelle en atelier
- ✓ Jeux de rôles
- ✓ Travaux dirigés

PREREQUIS ET RECRUTEMENT

PREREQUIS

- ✓ Être âgé(e) de 16 à 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage (15 ans si classe de 3ème validée)

RECRUTEMENT

- ✓ Informations collectives
- ✓ Étude du dossier individuel :
 - ✓ Lettre de motivation
 - ✓ CV
 - ✓ Projet professionnel
 - ✓ Entretien individuel

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

511 heures en Centre de formation et 51 semaines en entreprise
Modalités de l'alternance :

- 2 jours en centre de formation
- 3 jours en entreprise par semaine

PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

- ❖ Master Marketing vente
- ❖ Master Management de projet
- ❖ Master Management et Stratégie d'entreprise

VALIDATION

Responsable Développement et Pilotage Commercial spécialisation négociation - vente

Certifié RNCP 34524

Niveau 6



LYCÉE saint brieuc