



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Diplôme reconnu par l'État
Titre RNCP de niveau II - Bac +3/+4*

Le Responsable de Développement Commercial occupe une fonction stratégique pour l'entreprise, véritable vecteur de croissance qui influe directement sur ses performances. Ce professionnel doit savoir exploiter les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser son portefeuille et mener à bien ses projets de développement commercial.

Développez
votre expertise dans
le domaine commercial et
dynamisez votre carrière !

La formation Responsable de Développement Commercial intègre pleinement l'environnement pluriel, complexe et dynamique du Manager commercial de demain. Les connaissances et compétences acquises tout au long de cette formation diplômante sont immédiatement transférables dans la vie professionnelle par l'adoption d'une posture de prise de recul et de mise en perspective des concepts et outils enseignés.

PUBLICS CONCERNÉS

Cadres, futurs cadres souhaitant évoluer dans des fonctions commerciales

MÉTIERS

- Responsable Grands Comptes
- Responsable de centre de profits
- Responsable Commercial International
- Manager de clientèle

POINTS FORTS

- Des méthodes pédagogiques interactives en mode projet (études de cas, e-tutorat, simulations, jeux de rôle, ateliers, groupes de travail,...)
- Des intervenants professionnels de haut niveau
- Un tutorat qui soutient le fort investissement personnel nécessaire tout au long du parcours
- Un programme en part time compatible avec la vie professionnelle

VAE

Ce diplôme est également accessible dans le cadre du dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

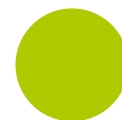
LE DIPLÔME*

Responsable de Développement Commercial est un diplôme reconnu par l'État - Titre RNCP de niveau II - Bac +3/+4. Codes NSF 312p, certification professionnelle de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu) enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 17 juillet 2015, publié au journal officiel du 25 juillet 2015

TÉMOIGNAGE

Tony Rodach Responsable
Grands Comptes
Nouvelles Frontières

En intégrant cette formation, j'ai acquis de nouvelles compétences et remis en cause mes connaissances, ce qui m'a permis d'accéder à un poste plus stratégique.



INFOS PRATIQUES

TARIF

- 8 200 €
- Frais de dossier : 100 €
- Tarifs individuels et demandeurs d'emploi : nous consulter

DURÉE

51 jours répartis sur 10 mois à raison de 3 jours consécutifs toutes les 3 semaines

PROCHAINE SESSION

Octobre 2018 à juillet 2019

FINANCEMENTS

- Plan de formation
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Congé Individuel de Formation (CIF)
- Financement personnel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau III (ou avoir 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine commercial)
- Satisfaire aux épreuves de sélection

LIEU DE LA FORMATION

Sup de Vente
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Acquérir les compétences opérationnelles et managériales clés permettant la mise en oeuvre d'une stratégie commerciale en vue d'optimiser les performances de l'entreprise

PROGRAMME

Le programme est construit autour de 3 grands blocs de compétences :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet

MÉMOIRE

Un mémoire professionnel est réalisé par chaque participant

ILS NOUS FONT CONFIANCE

BEL - CAMPING LE PRE DES MOINES - COLOMBES
TENNIS CLUB - ELIOR - IMPRIMERIE PAPETERIE
CENTRALE - GROUPE HUMANIS - LEDA REVIN -
NATIXIS - NEWREST WAGONS-LITS (SNCF) - PRISMA
MEDIA - RENAULT SAS - SINIAT - SPIE OIL&GAS
SERVICES - TF1 STUDIO

Contact

Eric Camblain

formationcontinue@supdevente.fr

Tél. : 01 55 65 50 24

www.supdevente.fr

une école de la

