



Le Manager commercial gère et développe un portefeuille clients pour le compte d'une entreprise. Sa mission consiste à prospecter, vendre et fidéliser une clientèle stratégique. Il contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de sa structure.

Il exerce son métier dans un secteur déterminé et en fonction d'objectifs commerciaux définis et/ou fixés en accord avec sa direction commerciale. Vous avez le sens commercial, le souci d'une relation suivie de votre clientèle, une forte motivation pour la vente de produits ou de services en autonomie, une réelle aisance vous permettant de communiquer avec les services internes et le souci permanent de réaliser vos objectifs.

Vous pourrez à terme évoluer vers le management d'une équipe commerciale, être chargé d'affaires, responsable grands comptes et piloter des négociations complexes.

> PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un BAC+2 (ou d'un titre de niveau III toutes filières ou d'un diplôme de niveau III) ou d'un niveau III non validé, avec une expérience professionnelle significative de 2 ans minimum.

Organisation

Durée en heures:

553 heures sur 13 mois en centre de formation

Rythme alternance :

2 j/sem. en centre de formation

Contact

Responsable de formation

03 22 82 00 16

sophie.chapon@interfor-sia.com

Lieu : Amiens

Début de la formation :

Octobre

Présentation de la formation

Objectifs de formation

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Mener des négociations commerciales complexes
- Manager le développement commercial de son activité
- Manager son équipe commerciale
- Développer sa maîtrise professionnelle en environnement

Caractéristiques de la formation

Méthodes actives centrées sur l'acquisition des compétences professionnelles (techniques et comportementales), et l'acquisition des connaissances nécessaires à la préparation du diplôme visé.

Organisation des cours sous forme de modules validés partiellement en cours de formation.

Un taux d'insertion supérieur à 80% dans des postes d'encadrement.

Conditions d'admission

Dossier et entretien de motivation avant la signature du contrat

Public

Jeune de 16 à 25 ans révolus

Adulte de 26 ans et plus

Validation

Diplôme reconnu par l'Etat Responsable Développement Commercial; niveau II BAC+3 ;

Inscrit au RNCP Code NSf 312 P Arrêté du 23/02/2007

Titre : Responsable comptes clés

Programme

Bloc A : contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise

- A1 : Assure une veille concurrentielle pour dégager les menaces, les opportunités pour son marché, son entreprise
- A2 : Impulse et propose des évolutions et/ou innovations commerciales
- A3 : Décline les orientations stratégiques retenues par la direction de l'entreprise en plans d'actions commerciaux

Bloc B : mener des négociations commerciales complexes

- B1 : Identifie et intègre la complexité des process d'achat
- B2 : Apprécie le risque client (solvabilité, rentabilité...)
- B3 : Définit sa stratégie de négociation et élabore une ou des propositions commerciales adaptées
- B4 : Se prépare à mener une négociation complexe
- B5 : Conduit la négociation jusqu'à son terme
- B6 : Analyse et évalue le résultat de la négociation

Bloc C Manager le développement commercial de son activité

- C1 : Élabore les budgets, suit et analyse les comptes d'exploitation de son activité
- C2 : Positionne des projets de développement commercial
- C3 : Pilote des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture et de concurrence internationale
- C4 : Communique aux différentes étapes des projets de développement commercial
- C5 : Évalue les résultats et en assure le «reporting»
- C6 : Qualifie son portefeuille clients et optimise son réseau

Bloc D : Manager son équipe commerciale

- D1 : Participe à la construction de son équipe commerciale et définit les besoins en compétences (profils de postes)
- D2 : Anime son équipe commerciale, présente le plan d'action commerciale à mettre en œuvre, fixe les objectifs individuels et collectifs
- D3 : Supervise, contrôle et évalue les résultats commerciaux de son équipe
- D4 : Applique la politique RH de l'entreprise à son équipe commerciale, évalue ses collaborateurs (entretiens annuels...)

Bloc E : Développer sa maîtrise professionnelle en environnement de travail

- (Compétences attestées qui seront mises en œuvre en entreprise en tout ou partie, selon le parcours de chaque candidat)
- E1 : Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
 - E2 : Mener des négociations commerciales complexes
 - E3 : Manager le développement commercial de son activité
 - E4 : Manager son équipe commerciale