

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT **DES AFFAIRES**



- Ingénieur commercial ou technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chef de secteur vente à la GMS
- Responsable comptes-clés

POURSUITE D'ÉTUDES

Mastère/Master:

- Relation Client
- Marketing communication
- Marketing e-commerce
- Gestion de profit



LA FORMATION

OBJECTIFS: L'alternant est formé et évalué à :

- Construire le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité
- Déployer le plan d'action commerciale cross et multi canal de détection d'opportunités
- Négocier des accords contractuels complexes

Durée

- 540 heures sur 12 mois
- 15 semaines au centre de formation dont 1 semaine en séminaire en Irlande

Rythme

- 35 h de cours
- 1 semaine au centre de formation/3 semaines en entreprise

Conditions d'admission

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)
- Passer un entretien de positionnement
- . Signer un contrat d'apprentissage



TEMPS EN ENTREPRISE - 70% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES

sous réserve de modification

- 1 010 € annuel (restauration, séminaire à l'étranger)
- Pré-inscription de 30 € (non remboursable en cas d'annulation)



MODULES AU PROGRAMME

EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Négociation conflictuelle
- Approche grands comptes - Propositions commerciales
- Techniques d'achat
- Téléphone commercial
- Organisation commerciale
- Marketing direct

ENVIRONNEMENT STRATEGIQUE

- Management et marketing stratégique
- Gestion finance
- Management commercial
- Droit des affaires

COMPETENCES SUPPORT

- Informatique bureautique
- Communication écrite et orale
- Techniques de scène
- Anglais business
- Gestion de projet

SOFTSKILLS

- Démarche volontaire de progrès de compétences (performance)
- Préparation soutenance
- Tutorat pédagogique
- Techniques de scène - Expression écrite et orale



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT **DES AFFAIRES**

L'ENTREPRISE



ENTREPRISES D'ACCUEIL

√ Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeursdistributeurs.



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- Décliner la stratégie en plan d'action commerciale (conquête, fidélisation)
- Piloter le plan d'action commercial (prospection, marketing operationnel)

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.05.2023

- Négocier des accords contractuels complexes Participer à l'évolution de la stratégie commerciale de direction
- Réaliser de la vente en BtoB



RÉMUNÉRATION

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

-18 ans -21 ans +21 ans 1^{ère} Année 472€ 751€ 926€

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 747.24€ - 11,52 €

2^{ème} Année 681€ 891€ 1 066€ 3^{ème} Année 961€ 1 170€ 1363€

Maintien du salaire si BAC +2 réalisé en apprentissage

+ de 26 ans 100% du SMIC

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



	-21 ans	-26 ans	+26 ans	
Bac Pro	65%	80%	100%	
et Technologique	1 135 € brut	1 398 € bru	t	
Bac Général	55% 961 € bru	70%	1 747€ brut	

Une enquête menée sur l'ensemble des promotions révèle que 95%des anciens élèves sont en situation d'emploi ou de formation



METHODES MOBILISEES

Plateforme pédagogique, cours en présentiel et à distance. Etudes de cas et travaux dirigés.



MODALITES D'EVALUATION

Certification en contrôle continu, soutenance du mémoire. Possibilité de modularisation par blocs de compétences. RNCP : N°34164 - Certif info : N°107103



ACCESSIBILITE HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement. A 3mn, un arrêt

« Responsable du développement des affaires» Certification professionnelle (ou titre certifié) de niveau 6 (code NSF 312n/312p/312t) enregistrée au RNCP (fiche 34164) par décision d'enregistrement de France Compétences du 10/9/2019 publié au JORF n°0038 du 14/2/2020 en partenariat l'association SUP DE VINCI (et plus CFA SUP DE VINCI).

de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes handicapées. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr







BAC +3 RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



Contrat d'apprentissage :

- Jeunes de moins de 30 ans
- Début de contrat : dès le 01/07/2023
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise

Contrat de professionnalisation :

- Début de contrat : dès le 01/08/2023
- Période d'essai de 30 jours calendaires
- Jeunes de moins de 26 ans(100% du SMIC pour les + de 26 ans)
- 540 heures de cours/12 mois (15 semaines)
- CDD de 12 mois maximum
- 5 semaines de congés payés par an
- Fin de contrat : 31/08/2024 maximum

DEMARCHES A SUIVRE



DEMANDE D'INFORMATION

- Contacter l'IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature



PARTENARIAT

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche avec des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail



RENTREE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée fin août
- Rentrée scolaire en septembre

SIMULATION FINANCIERE



REMUNERATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.05.2023

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) **1 747,24€**, **taux horaire** : **11,52€** La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

REMUNERATION DE L'APPRENTI

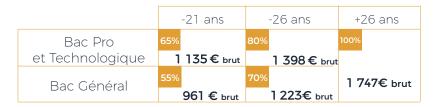
	-18 ans		-21 ans		+21 ans	
1 ^{ère} Année	27%		43%		53%	
		472€		751€		926€
2 ^{ème} Année	39%		51%		61%	
2 / (111100		681€		891 €		1 066€
3 ^{ème} Année	55%		67%		78%	
3 / (11166		961 €		1 170€		1363€

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

SIMULATION FINANCIERE (suite)



REMUNERATION EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



Charges patronales de 13 % environ.

(sous réserve de modification)

✓ Les frais de formation sont **intégralement pris en charge** par l'OPCO (Opérateur de Compétences) de l'entreprise.

LE PLANNING DE FORMATION BAC +3 ReDA

PLANNING: BAC +3 RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES 1 SEMAINE

Rythme alternance 1 SEMAINE/Mois Planning provisoire de 2023-2024

	AOUT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET
1 /	۸ 31	1 V 35	1 D	M Toussaint	1 V	1 L Jour de l'An	1 J 05	1 V 09	1 L L de Pâques	1 M Fête du Transil	1 S	1 L
2 /	٨	2 5	2 L	2 J 44	2 5	2 M 01	2 V	2 S	2 M 14	2 J 18	2 D	2 M 27
3 J		3 D	3 M 40	3 V	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 V	3 L	3 <mark>W</mark>
4 \	1	4 L	4 M	4 S	4 L	4 J	4 D	4 L	4 J	4 S	4 M 23	4 J
5 5		5 M 36	5 J	5 D	5 M // C	5 V	5 L	5 M 10	5 V	5 D	5 M	5 V
6)	6 M	6 V	6 L	6 W	6 S	6 M 06	6 M	6 S	6 L	6 J	6 S
7 L	-	7 J	7 S	7 M 45	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 M 19	7 V	7 D
8 /	32	8 V	8 D	8 M	8 V	8 L	8 J	8 V	8 L	8 M Victoire 1945	8 S	8 L
9 /	٨	9 5	9 L	9 J	9 5	9 M 02	9 V	9 5	9 M 15	9 J Ascension	9 D	9 M 28
10 j		10 D	10 M 41	10 V	10 D	10 M	10 S	10 D	10 M	10 V	10 L	10 M
11 \	1	11 L	11 M	11 S Armistice	11 L	11 J	11 D	11 L	11 J	11 S	11 M 24	11 J
12 5		12 M 37	12 J	12 D	12 M 50) 12 V	12 L	12 M 11	12 V	12 D	12 M	12 V
13)	13 M	13 V	13 L	13 M	13 S	13 M 07	13 M	13 S	13 L	13 J	13 5
14 /	٨	14 J	14 S	14 M 46	14 J	14 D	14 M	14 J	14 D	14 M 20	14 V	14 D
15	. Assomption	15 V	15 D	15 <mark>M</mark>	15 V	15 L	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L
16 /		16 5	16 L	16 <mark>J</mark>	16 5	16 M 03	16 V	16 S	16 M 16	16 J	16 D	16 M 29
17 J	33	17 D	17 M 42	17 V	17 D	17 M	17 5	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M
18 \	/	18 L	18 <mark>M</mark>	18 S	18 L	18 J	18 D	18 L	18 J	18 S	18 M 25	18 J
19 5		19 M 38	19 <mark>J</mark>	19 D	19 M 51	19 V	19 L	19 M 12	19 V	19 D Pentecôte	19 <mark>M</mark>	19 V
20)	20 M	20 V	20 L	20 M	20 S	20 M 08	20 M	20 5	20 L. Z de Postecáte	20 <mark>J</mark>	20 5
21 L		21 J	21 5	21 M 47	21 J	21 D	21 M	21 J	21 D	21 M 21	21 V	21 D
22 /	<u>، 34</u>	22 V	22 D	22 M	22 V	22 L	22 J	22 V	22 L	22 M	22 S	22 L
23 /	٨	23 5	23 L	23 J	23 5	23 M 04	23 V	23 5	23 M 17	23 J	23 D	23 M 30
24 J		24 D	24 M 43	24 V	24 D Noël	24 M	24 5	24 D	24 M	24 V	24 L	24 M
25 \		25 L	25 M	25 S	25 L	25 J	25 D	25 L	25 J	25 S	25 M 26	25 J
26 5		26 M 39	26 J	26 D	26 M 52		26 L	26 M 13	26 V	26 D	26 M	26 V
27)	27 M	27 V	27 L	27 M	27 S	27 M 09	27 M	27 5	27 L	27 J	27 5
28 L		28 <mark>J</mark>	28 S	28 M 48	28 J	28 D	28 M	28 J	28 D	28 M 22	28 V	28 D
29 /	A	29 V	29 D	29 M	29 V	29 L	29 J	29 V	29 L	29 <mark>M</mark>	29 5	29 L
30 /	٨	30 S	30 L	30 J	30 S	30 <mark>W</mark>		30 S	30 M	30 <mark>J</mark>	30 D	30 W
31 J			31 M		31 D	31 <mark>M</mark>		31 D Pâques		31 <mark>V</mark>		31 M

Semaines en formation à l'IFACOM



Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



