

### MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- 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
- Entreprenariat

### FORMATION

L'alternant est formé et évalué à :

- Concevoir le plan d'action commerciale
- Développer un portefeuille BtoB
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

### 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 ou de professionnalisation dans une entreprise en BtoB

### DURÉE

- 475 heures sur 12 mois
- 14 semaines au centre de formation dont mobilité à l'étranger

### RYTHME

- 35 h de cours
- 1 semaine au centre de formation / 2 à 3 semaines en entreprise

### TEMPS EN ENTREPRISE

- 70% du temps



### PRESTATIONS DE SERVICES

- 1 045 € annuel (restauration, séminaire à l'étranger)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré-inscription de 30 €

## MODULES

#### CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE

- Management stratégique d'entreprise
- Gestion - finance
- Marketing stratégique
- Stratégie commerciale et PAC
- Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats



#### NÉGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES

- Collecte préalable d'informations
- Négo 1 : Techniques de négociation centrée client
- Négo 2 : Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux
- Informatique bureautique (Ppt appliqué à la présentation commerciale)
- Droit des affaires et contrats commerciaux
- Prise de parole en public
- Anglais et business (intégration optionnelle solution e-learning)



#### DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS BTOB

- Approche spécifique grands comptes
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale
- Détection d'opportunité : e-mailing, actions de marketing direct
- Développement de réseau
- Organisation commerciale
- Plan de fidélisation - pilotage expérience client



#### PILOTER LA QUALITÉ ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE

- La data commerciale : collecte et exploitation
- Management commercial
- Qualité de la démarche commerciale
- Informatique et bureautique (Excel avancé appliqué au commercial)
- Gestion de projet



# Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

## ENTREPRISE D'ACCUEIL

- ✓ Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs (BtoB).

## ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Concevoir le plan d'actions commerciales (veille, diagnostic stratégique, budget...)
- ✓ Déployer le plans d'actions commerciales (marketing opérationnel, social selling, prospection directe, CRM...)
- ✓ Négocier des accords contractuels complexes (multicanals, stratégies, argumentation...)
- ✓ Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale (service clients, KPI...)



## RÉMUNÉRATION :

**Salaire minimum mensuel au 01.11.2024**  
Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801.80€, taux horaire : 11,88€

	-21 ans	+21 ans	+26 ans
1ère année	43% 775€	53% 955€	100% 1 802€
2ème année	51% 919€	61% 1 078€	100% 1 802€
3ème année	67% 1 207€	78% 1 405€	100% 1 802€

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Études de cas, mises en situation et travaux dirigés.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Certification avec épreuves certifiantes, mémoire et soutenance. Possibilité de modularisation par blocs de compétences.

Nom du certificateur : Association Sup de Vinci

Certification professionnelle « Responsable du développement des affaires » de niveau 6- RNCP38602 - NSF 312n, 312p, 312t enregistrée au RNCP par décision de France Compétences du 09/02/2024

délivrée par SUP DE VINCI. Date d'enregistrement au RNCP 09/02/2024 et date d'échéance d'enregistrement : 09/02/2029. RNCP N°38602. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38602>

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement.

A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation de handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **98%** des anciens élèves sont en situation d'emploi.

