

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

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

POURSUITE D'ÉTUDES

Titre à finalité professionnelle certifié BAC +5

- Entrepreneuriat
- Management de Relation Client
- Marketing communication
- Achats

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer un chiffre d'affaires d'une entreprise (B to B)
- Entreprendre des actions de prospection et de fidélisation en responsabilité
- Pratiquer la négociation 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

- 455 heures sur 12 mois
- 13 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

NOS VALEURS AJOUTÉES

HORIZON

- Parcours pédagogique "HORIZON" / plan de développement et commerce responsable
- Business Game : stratégie, marketing, négociation, achats et finances

MODULES

BLOC 1 : CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE DU PÉRIMÈTRE DE RESPONSABILITÉ

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



BLOC 3 : 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 (Power Point)
- Prise de parole en public
- Anglais et business



BLOC 2 : 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



BLOC 4 : 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)
- 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

- Développer un dispositif de veille et décliner la stratégie commerciale
- Déployer d'un plan de prospection omnicanal
- Optimiser le suivi des prospects et clients avec les ressources technologiques pertinentes
- Élaborer une stratégie d'approche et de découverte des besoins du client
- Décliner une argumentation et négocier pour finaliser un accord gagnant-gagnant
- Construire une proposition commerciale adaptée et différenciante
- Collecter la data commerciale et exploiter la donnée en élaborant des tableaux de bord
- Identifier les actions possibles permettant de satisfaire davantage les clients
- Animer un réseau de partenaires afin de développer l'activité

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
43%	1ère année	53% 775€	100% 955€	1 801€
51%	2ème année	61% 919€	100% 1 099€	1 801€
67%	3ème année	78% 1 207€	100% 1 405€	1 801€

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, rapport de compétences finale et soutenance. Validation par blocs de compétences.

Nom du certificateur : Association Sup de Vinci

Titre à finalité professionnelle certifié « 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'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.

PRESTATIONS DE SERVICES

- **1 075 €** annuel (restauration et projet pédagogique)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré inscription de **30 €**



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **27,6% en formation, 72.4 %** des anciens élèves sont en situation d'emploi.

