

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

(Anciennement NCA)



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 :

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

LA FORMATION

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...)



TEMPS EN ENTREPRISE - 70% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES - 1 680 € annuel (restauration, séminaire à l'étranger)
sous réserve de modification..... - 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
- Géopolitique

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

(Anciennement NCA)



MODULES AU PROGRAMME (SUITE)



COMPETENCES SUPPORT

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



ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

- Démarche volontaire de progrès des compétences
- Préparation soutenances
- Tutorat pédagogique

L'ENTREPRISE

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation



ENTREPRISES D'ACCUEIL

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



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Décliner la stratégie en plan d'action commerciale (conquête, fidélisation)
- ✓ Piloter le plan d'action commercial (prospection, marketing opérationnel)
- ✓ Négocier des accords contractuels complexes
- ✓ Participer à l'évolution de la stratégie commerciale de direction



RÉMUNÉRATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.01.2020

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) **1 539.42€**

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 415 €	43% 661 €	53% 815 €
2 ^{ème} Année	39% 600 €	51% 785 €	61% 939 €
3 ^{ème} Année	55% 846 €	67% 1 031 €	78% 1 200 €

Maintien du salaire si BAC +2 réalisé en apprentissage

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65% 1 000 € brut	80% 1 231 € brut	100% 1 539 € brut
Bac Général	55% 846 € brut	70% 1 077 € brut	



Titre certifié par l'état de niveau 6, en partenariat avec le CFA SUP DE VINCI, Paris La Défense

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



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



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

