

BAC +3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES*



DURÉE DE
FORMATION

1 an



NIVEAU
DE SORTIE

BAC +3
RNCP 34164 Niveau 6



PRÉ-REQUIS

// Formation accessible aux candidats
titulaires d'un BAC +2 ou d'un
diplôme de niveau 5 validé

// Formation accessible aux personnes
en situation de handicap sur étude
de dossier

La certification professionnelle BAC +3 Responsable du Développement des Affaires s'adresse aux personnes qui souhaitent devenir des experts en négociation complexe auprès d'une cible de professionnels (B to B). Le Responsable du Développement des Affaires a une vision stratégique. Il est le garant du développement du chiffre d'affaires de son entreprise et de la qualité de la relation client.

OBJECTIFS

- BLOC 1 - Construire le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité
- BLOC 2 - Déployer le plan d'action commerciale cross et multi canal en détection d'opportunités
- BLOC 3 - Négocier des accords contractuels complexes
- BLOC 4 - Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS & POURSUITES D'ÉTUDES

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)
Ingénieur.e commercial
Chef.fe de secteur
Chargé.e d'affaires
Responsable technico-commercial
Responsable de clientèle
Responsable de la relation client

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Toute entreprise qui commercialise des produits qu'elle fabrique ou achète pour les revendre, ou des services auprès de professionnels, quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité



DE LA FORMATION

Cursus de spécialisation
suite au BTS NDRC / MCO
ou d'un diplôme de niveau
5 basé sur des compétences
relationnelles et commerciales

Un rythme **de formation
alternée**

**Une validation certifiante des
compétences professionnelles**
grâce au contrôle continu tout
au long du cursus de formation
et 3 épreuves en fin d'année
(Business Game, Négociation,
Mémoire)

Une formation assurée par
**des formateurs experts dans
leur domaine**

Des mises en **situation
professionnelle concrètes**

Des compétences développées
en entreprise **grâce à
l'alternance** qui favorisent
l'employabilité



CONTENU PÉDAGOGIQUE ///// PROGRAMME DE LA FORMATION

→ ENSEIGNEMENTS POUR DÉVELOPPER L'EFFICACITÉ COMMERCIALE

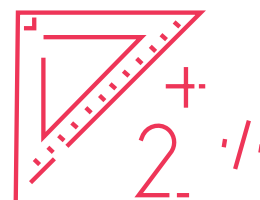
- Stratégie commerciale et Plan d'action commerciale
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale : social selling – inbound marketing ...
- Prospection directe
- Techniques d'achat
- Approche spécifique grands comptes
- Techniques de négociation centrée client
- Plan d'actions de fidélisation / Processus et outils à l'ère digitale

→ COMPÉTENCES PROFESSIONNELS

- Informatique bureautique (Excel avancé pour commercial – PowerPoint)
- Anglais et business
- Prise de parole en public
- Communication écrite
- Gestion de projet

→ ENSEIGNEMENTS EN LIEN AVEC L'ENVIRONNEMENT STRATÉGIQUE DU REDA

- Management stratégique d'entreprise
- Marketing stratégique
- Gestion - Finance
- Droit des affaires
- Qualité de la démarche commerciale
- Management commercial



PÉRIODE DE RENTRÉE
Octobre 2023

CLASSES À TAILLE HUMAINE

RYTHME DE FORMATION
en alternance

TARIFS

EN ALTERNANCE : **coût de la formation pris en charge par l'entreprise et rémunération selon les barèmes officiels**

+ Frais de dossier : 40€

ADMISSION

	INITIAL	ALTERNANCE
PARCOURSUP		
ADMISSION SUR DOSSIER*		✓

* ADMISSION SUR DOSSIER
(hors Parcoursup)

Étude du dossier
+ test pédagogique
+ entretien de motivation
Dossier traité sous 48h

