



## > Objectifs :

- Acquérir les compétences commerciales indispensables permettant d'exercer le métier de la force de vente auprès des entreprises des différents secteurs d'activité.

## > Emplois/ Métiers accessibles :

- Manager de clientèle.
- Développeur commercial.
- Responsable commercial.
- Chargé d'affaires.
- Responsable grand compte (B to B).

## Programme de formation

- Formation au Centre CCI Formation – de 385 heures à 455 Heures.
- Programme pédagogique axé sur les métiers de la vente et animé par des consultants professionnels experts.

## LES MODULES

### > CONTRIBUER A L'ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE

- Assurer une veille concurrentielle pour dégager les menaces, les opportunités pour son marché, son entreprise.
- Impulser et proposer des évolutions et/ou innovations commerciales.
- Décliner les orientations stratégiques retenues par la direction de l'entreprise en plan d'actions commerciaux.

### > MENER DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES

- Identifier et intégrer la complexité des process d'achat.
- Apprécier le risque client.
- Définir la stratégie de négociation et élaborer une ou des propositions commerciales adaptées.
- Se préparer à mener une négociation commerciale complexe.
- Conduire la négociation jusqu'à son terme.
- Analyser et évaluer le résultat de la négociation.

### > MANAGER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITE

- Elaborer les budgets, suivre et analyser les comptes d'exploitation de son activité.
- Positionner des projets commerciaux.
- Piloter des projets de développement commercial dans un contexte d'ouverture et de concurrence internationale.
- Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial.
- Evaluer les résultats et en assurer le reporting.
- Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau.

### > MANAGER SON EQUIPE COMMERCIALE

- Participer à la constitution de son équipe commerciale.
- Animer son équipe commerciale.
- Superviser, contrôler et évaluer les résultats commerciaux de son équipe.
- Appliquer la politique RH de l'entreprise à son équipe commerciale.

# FORMATION COMMERCIALE

## Responsable de Développement Commercial

- > Intégrez une formation commerciale adaptée aux attentes des entreprises.
- > Accédez à un titre certifié. Diplôme de niveau II.

## > Les compétences du métier :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale.
- Mener des négociations commerciales complexes.
- Manager le développement commercial de son activité.
- Manager son équipe commerciale.

### LES CONDITIONS D'ADMISSION ET MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- > Formation destinée aux candidats de niveau Bac+2, validé ou non, dans le domaine de la vente et de l'action commerciale.
- > Fournir un dossier de candidature.
- > Avoir été sélectionné après l'entretien de motivation, des tests de culture générale et de raisonnement.
- > Avoir signé un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

## Programme de formation (suite)

### ➤ PÉRIODE EN ENTREPRISE

- Le candidat embauché par une entreprise, dans le cadre d'un contrat de professionnalisation sur 12 mois, sera en formation en centre selon deux possibilités de rythmes pédagogiques :
  - 2 jours par semaine,
  - 4 semaines au démarrage et ensuite un rythme de une semaine toutes les 6 semaines.
- Dans le cadre des périodes en entreprise, le candidat, tout en se qualifiant dans son métier, est considéré comme un salarié à part entière.

## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

### ➤ Renseignements :

- Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail de type particulier qui peut prendre la forme d'un CDD ou d'une période initiale d'un CDI. Sa durée est de 6 mois à 2 ans selon les accords de branche et la situation du jeune.
- Il est destiné aux jeunes de 16 à 25 ans et aux adultes demandeurs d'emploi.
- Ce contrat comporte une formation en alternance dans un centre de formation pour une durée de 15 à 25 % du temps de travail (la proportion de formation peut être supérieure dans certains cas, le minimum est de 150 heures).
- L'objectif de ce contrat est double :  
un recrutement sélectif pour l'entreprise ;  
l'acquisition pour le jeune salarié d'un diplôme de l'enseignement technologique et professionnel ou d'une qualification professionnelle reconnue par la convention collective ou la branche dont relève votre entreprise.

### ➤ VALIDATION DE LA FORMATION

- Les stagiaires seront évalués sous forme d'un jeu d'entreprise reprenant les différentes compétences acquises pendant le cycle de formation.
- L'évaluation des stagiaires se fera également en entreprise. Chaque stagiaire présentera un dossier professionnel lors du passage d'une soutenance.
- Délivrance du titre certifié inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles «Manager Commercial Niveau II».

### ➤ Rémunération du salarié :

- La rémunération minimum du salarié varie selon son âge et son niveau de formation, sauf dispositions conventionnelles plus favorables.

	16-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
Sans diplôme professionnel du niveau Bac	55 % du SMIC	70 % du SMIC	SMIC ou 85 % du minimum de la branche
Avec diplôme professionnel du niveau Bac	65 % du SMIC	80 % du SMIC	

### ➤ Avantages pour l'employeur :

- Exonération des cotisations patronales de sécurité sociale, pour l'embauche des demandeurs d'emploi de 45 ans et plus.
- Réduction Fillion pour les bénéficiaires de moins de 26 ans à 44 ans.
- La formation est prise en charge par l'OPCA de branche concernée.
- Aide à la fonction tutorale.
- Aide forfaitaire de l'Assedic au bénéfice des employeurs embauchant en contrat de professionnalisation (CDD ou CDI) des chômeurs indemnisés de 26 ans et plus : 200€ par mois dans la limite de 2000€.
- Aide temporaire de 1000€ pour toute embauche d'un jeune de moins de 26 ans en contrat de professionnalisation conclu entre le 24/05/2009 et le 31/12/2010.

## RENSEIGNEMENTS PRATIQUES :

Responsable Formation : Sylvain CHARDAIRE

CCI Formation

4-8, rue Bisson - BP 90517 - 44105 Nantes Cedex 4

Tél : 02 40 44 42 64

s.chardaire@nantes.cci.fr

