



Bachelor

Bachelor Responsable du Développement des Affaires

Objectifs généraux

- Le Responsable du Développement des Affaires a en charge un périmètre dont il doit développer le potentiel d'affaires.
- Responsable du développement BtoB d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale, il travaille exclusivement avec une cible en BtoB de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs.
- Expert de la négociation complexe, doté d'une solide capacité relationnelle, d'une vision stratégique sur son périmètre d'activité et du sens du résultat sur le long terme, il est un acteur incontournable du développement de son entreprise.

Objectifs pédagogiques opérationnels

- Construire le plan d'action commercial
- Déployer le plan d'action commercial cross et multicanal de détection d'opportunités
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité

Les Atouts du CFA de l'AFFIDA

- Préparation et accompagnement au placement en entreprise
- Suivi individualisé de l'apprenti
- Classes à taille humaine
- Formation à des secteurs et métiers porteurs

Pré-requis

- Diplôme ou certification professionnelle de niveau 5
- Bac + 120 ECTS (2 années de prépa ou L2)
- Etude du dossier de candidature et entretien

Diplôme préparé

Certification professionnelle « Responsable du développement des affaires » - RNCP n°34164
Niveau 6 - code NSF 312n / 312p / 312t -
Enregistré au RNCP par arrêté publié au JORF n°0038 du 14/2/2020 délivré par SUP DE VINCI

Rythme et durée de la formation

Durée : 12 mois
Alternance : 1 semaine CFA / 2 semaines entreprise
Rentrée : Septembre

96%

DE REUSSITE
(moyenne France)

91%*

D'INSERTION
(à 6 mois)

* % des jeunes qui ont trouvé un emploi à l'issue de la formation

Siret 412 984 494 00010 APE : 8559A - N° Agrément CFA 095 19 47 A

Deux centres de formation

Val d'Oise

106 Boulevard Héloïse - 95100 ARGENTEUIL
Tél. : 01.34.34.11.71 - cfa.argenteuil@affida.fr

CONTACTS :

Responsable de Centre : Kathia ZAÏDI
Chargée de vie scolaire : Elisabeth ZEGER
Référént handicap : Anna Paula FERREIRA
Chargée de recrutement en placement entreprise :
Anna Paula FERREIRA

Yvelines

4 rue Louis Lormand - 78320 LA VERRIERE
Tél. : 01.30.16.49.20 - cfa.yvelines@affida.fr

CONTACTS :

Responsable de Centre : Nathalie ROLOS/Charles HOUNKPATI
Chargée de gestion administrative : Virginie FARIA
Référént Handicap : Laila BENCHCHAoui
Chargées de recrutement en placement entreprise :
Laila BENCHCHAoui/Fanny LEBLED



Programme de la formation

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS :

Expertise commerciale

- Stratégie commerciale et plan d'action commercial : challenge PAC
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale : social selling – inbound marketing – personal branding
- Détection d'opportunités : téléphone commercial, e-mailing, actions de marketing direct
- Organisation commerciale et analyse de la performance
- Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats
- Approche spécifique grands comptes
- Collecte préalable d'informations – maîtrise des moteurs de recherche
- Techniques de négociation centrée client
- Négociation complexe – challenge inter-école du groupe SDV Éducation
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux – réponse aux appels d'offres
- Plan d'actions de fidélisation – processus et outils à l'ère digitale

Environnement stratégique

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

Compétences supports

- Informatique bureautique (Excel avancé appliqué au commercial)
- Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale)
- Anglais business
- Prise de parole en public – le pitch pour convaincre
- Communication écrite – écrire pour informer
- Gestion de projet événementiel commercial

Modes d'évaluations

- Evaluation des compétences acquises au CFA : contrôle continu ou étude de cas
- Epreuve de négociation et business game
- Evaluation des compétences déployées en entreprise
- Mémoire et soutenance de fin de formation

Missions en entreprise

- Développement commercial
- Marketing opérationnel
- Management

Débouchées Métiers

- Responsable comptes secteur (RCS) ou géographique
- Responsable comptes clés ou grands comptes
- Ingénieur commercial, chef de secteur
- Attaché commercial, responsable technico-commercial

Poursuivre mes études avec le CFA de l'Affida

Master management, marketing

Covid 19

Compte-tenu des contraintes sanitaires actuelles, nous nous engageons à respecter scrupuleusement les consignes de l'Etat en matière de préservation de la santé de nos participants.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Le CFA de l'Affida suit une politique de non-discrimination, toute personne peut donc y intégrer une formation quelle que soit sa situation de handicap physique ou sensoriel.

Afin de garantir l'égalité des droits et des chances des personnes handicapées, le CFA de l'Affida est attentif aux demandes spécifiques que toute personne pourrait émettre pour le développement de l'accessibilité pédagogique des formations.

Notre référente handicap pourra mettre en œuvre les ressources nécessaires à l'adaptation de nos formations. Nos locaux (lieux de formation) sont accessibles aux personnes en fauteuil roulant.

Référente handicap Argenteuil : Anna Paula FERREIRA 01 34 34 11 70

Référente handicap La Verrière : Laila BENCHCHAOUI 01 30 16 49 20