

TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE COMMERCIAL BAC +3

Depuis quelques années, le responsable commercial fait face à ces nouveaux défis : concurrence mondiale, cycles de vie des produits éphémères, CRM et marketing digital, révolution des canaux de distribution, budgets en baisses, complexité de la relation client...

- Son rôle est de faire converger les besoins de l'entreprise et ceux de ses clients pour développer des stratégies gagnant-gagnant.
- Responsable du développement des ventes comme de la satisfaction client, il doit faire face à la multiplication des problématiques.

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1

Définir la stratégie commerciale de l'entreprise :

BLOC 2

Mettre en œuvre le développement commercial et son suivi commercial

BLOC 3

Piloter la performance financière de l'activité commerciale

BLOC 4

Développer et optimiser la relation client

BLOC 5

Manager une équipe commerciale

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Rythme** : En alternance sous contrat d'apprentissage – en distanciel, **2 demis journées de formation par semaine**
- **Durée de la formation** : 13 mois

COÛT DE LA FORMATION

- Si en contrat d'apprentissage avec une structure : vos frais de formation sont alors financés à 100%
- Si en contrat de professionnalisation avec une structure : vos frais de formation sont alors financés à 100%

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de 16 ans minimum et de 29 ans révolus à la signature du contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un niveau BAC ou diplôme/titre équivalent

