

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL AGROALIMENTAIRE

BAC+3

COMMERCE ET DISTRIBUTION



 **CCI SUD FORMATION**
CFA LANGUEDOC-ROUSSILLON



70 diplômes
du **CAP** au **BAC+5**

9 établissements :
Alès . Béziers
Carcassonne . Mende
Montpellier
Narbonne . Nîmes
Perpignan . Sète

85 % d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

87 % de réussite
aux examens



PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 25 ans
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau III (bac+2)

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre commerciale
- Manager une action commerciale en mode projet
- Promouvoir et commercialiser les produits de la filière agroalimentaire

MÉTIER

Ce diplôme forme des responsables commerciaux avec une double compétence commerciale et technique, pour les TPE et PME de l'agroalimentaire : entreprises industrielles disposant d'un service commercial, d'un comptoir ou souhaitant développer l'action commerciale.

PROGRAMME

GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- CONDUIRE UN PROJET
- ASSURER UNE VEILLE DU MARCHÉ
- CRÉER DES TABLEAUX DE BORD ET ANALYSER DES INDICATEURS
- EXPLOITER DES DONNÉES MARKETING AU SERVICE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
- ELABORER UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES
- ELABORER UN BUDGET PRÉVISIONNEL
- INTÉGRER LE CROSS-CANAL DANS SA PRATIQUE COMMERCIALE
- PRENDRE EN COMPTE LA RSE DANS LE DÉVELOPPEMENT DE SON ENTREPRISE

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE

- RECUEILLIR DES DONNÉES POUR DÉTECTER LES MARCHÉS POTENTIELS
- DÉFINIR UNE STRATÉGIE ET UN PLAN DE PROSPECTION
- MAÎTRISER LES PRINCIPAUX OUTILS DE PROSPECTION ET D'ANALYSE
- CONDUIRE UNE ENTRETIEN DE DÉCOUVERTE
- RÉALISER UN DIAGNOSTIC CLIENT
- CONSTRUIRE UNE OFFRE TECHNIQUE ET COMMERCIALE
- ÉVALUER L'IMPACT FINANCIER DE LA SOLUTION PROPOSÉE
- CONSTRUIRE L'ARGUMENTAIRE DE VENTE
- PRÉPARER DIFFÉRENTS SCÉNARIOS DE NÉGOCIATION
- MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION NÉCESSAIRES À LA NÉGOCIATION
- NÉGOCIER EN TENANT COMPTE DES ACTEURS-CLÉS ET DES OBJECTIONS
- CONTRACTUALISER L'OFFRE EN RESPECTANT LA LÉGISLATION EN VIGUEUR

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- MAÎTRISER LES OUTILS DE GESTION DE PROJET
- ORGANISER ET METTRE EN PLACE UNE ÉQUIPE PROJET
- ASSURER LE LEADERSHIP DU PROJET EN UTILISANT LES OUTILS DU MANAGEMENT TRANSVERSAL
- ANIMER UNE RÉUNION DANS LE CADRE D'UN PROJET
- ÉVALUER ET ANALYSER LES RÉSULTATS D'UN PROJET

SPÉCIALISATION AGROALIMENTAIRE

- COMPRENDRE LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE (GD, RHD, TRADITIONNEL, E-COMMERCE)
- NÉGOCIER SA PLACE EN LINÉAIRE – MERCHANDISING
- INTÉGRER LA CULTURE PRODUIT AGRO-ALIMENTAIRE (FABRICATION, CONSERVATION, CONDITIONNEMENT)
- INTÉGRER LES CONTRAINTES LOGISTIQUES ET DE DÉVELOPPEMENT DURABLE - SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
- S'INSCRIRE DANS UNE DÉMARCHÉ DE QUALITÉ, NORMALISATION ET RÉGLEMENTATION EN AGRO-ALIMENTAIRE

€ STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par la Région, la CCI, la taxe d'apprentissage, les entreprises, ou par les OPCA.

🕒 DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 644 h sur 1 an (volume horaire à confirmer)

▶▶ APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU

- ➔ BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit
- LES MÉTIERS POSSIBLES**
- ➔ Développeur commercial
 - ➔ Chef de secteur
 - ➔ Responsable des ventes

📍 OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de notre établissement de :

- **MENDE** > T. 04 66 49 43 97
j.charrade@sudformation.cci.fr
r.fleury@sudformation.cci.fr

