

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL BOIS

NIVEAU
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 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 bois

MÉTIER

Ce diplôme forme des responsables commerciaux avec une double compétence commerciale et technique, pour les PME du bois et les commerces 1^{ère} et 2^{de} transformation et négoce du bois 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 COMERCIALE
- ELABORER UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES
- ELABORER UNE 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 UNE DIAGNOSTIC CLIENT
- CONSTRUIRE UNE OFFRE TECHNIQUE ET COMMERCIALE
- EVALUER L'IMPACT FINANCIER DE LA SOLUTION PROPOSÉE
- CONSTRUIRE L'ARGUMENTAIRE DE VENTE
- PRÉPARER DIFFÉRENTS SCÉNARII 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 EUN RÉUNION DANS LE CADRE D'UN PROJET
- EVALUER ET ANALYSER LES RÉSULTATS D'UN PROJET

SPÉCIALISATION BOIS

- TECHNOLOGIE DU BOIS
- LES PRODUITS DE LA FILIÈRE
- CARTOGRAPHIE (SIG)
- LES DIFFÉRENTES FORMES VOLUMÉTRIQUES

€ 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 > 560 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

MÉTIERS POSSIBLES

- ➔ Responsable commercial
- ➔ Manager de clientèle
- ➔ Développeur commercial
- ➔ Responsable grands comptes

📍 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

