



DÉVELOPPEUR
DE COMPÉTENCES

Pôle Formation Compétences

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INDUSTRIE

Une formation commerciale conçue pour
favoriser la négociation en B to B
en milieu industriel.
Une formation diplômante de niveau II (BAC + 3).

Contrat de professionnalisation

- ▶ Une formation en alternance pour optimiser la force commerciale des entreprises implantées sur des bassins industriels.
- ▶ 12 mois pour apprendre et entreprendre (469,50 heures de formation + 150 heures de spécialisation industrielle).
- ▶ Une équipe pédagogique de consultants experts.

OBJECTIFS

Vous permettre

- De former des Business-Developer.
- La mission des candidats présentant ce profil est de développer et d'assurer la promotion des produits ainsi que le conseil technique aux clients industriels à l'échelle internationale.
- Cette formation proposera une **double compétence** : la formation à la négociation du B TO B sera complétée par un volet technique permettant de donner à l'étudiant une approche systémique de l'industrie qui mêle aujourd'hui des techniques industrielles (électricité, instrumentation, automatisme...), la sûreté de fonctionnement, le respect des réglementations avec la connaissance du monde industriel (marché, offre, services...).

Perspectives métiers

- Responsable techico-commercial
- Chef des ventes
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes (B to B), de marché...



BLOC A CONTRIBUER À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE 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 plans d'action commerciales.

BLOC B MENER DES NÉGOCIATIONS 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.
- Analyser et évaluer le résultat de la négociation.
- Comprendre la psychologie de l'acheteur et les techniques comportementales.

BLOC C MANAGER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE SON ACTIVITÉ

- Élaborer 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 nationale et internationale.
- Communiquer aux différentes étapes des projets de développement commercial.
- Évaluer les résultats et en assurer le suivi du tableau de bord.
- Qualifier son portefeuille clients et optimiser son réseau.

BLOC D MANAGER SON ÉQUIPE COMMERCIALE

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

BLOC E SPÉCIALISATION INDUSTRIELLE TRANSVERSALE (150H)

- Identifier les différents types de secteurs industriels, les procédés, les activités, les organisations et les contraintes qui s'y rattachent.
- Concevoir, installer la sécurité et la sûreté du Contrôle-Commande industriel en suivant une démarche et une méthodologie respectueuse des normes, des réglementations et de l'état de l'Art..
- Développer une application en langage informatique structuré.
- Maîtriser les concepts fondamentaux de la programmation objet.
- Être capable de rédiger des rapports écrits sur l'état d'avancement du projet.
- Savoir présenter la synthèse d'un travail à l'écrit et à l'oral en français ou en anglais.

BLOC F MAITRISE PROFESSIONNELLE

- Les candidats auront à réaliser un projet fédérateur présentant à la fois un volet technique de vente et un volet technique industrielle.

PUBLIC

Techniciens supérieurs de niveau BTS qui souhaitent participer à la mutation du monde industriel et acquérir les compétences pour développer et assurer la promotion des produits ainsi que le conseil technique aux clients à l'échelle internationale.

PRÉREQUIS

Avoir eu une première approche des techniques utilisées dans les services maintenance, automatisme, électrique : **BTS CIRA, MAI, CRSA, GEII.**

Contactez nous au :
04 90 99 46 00
contact@pfc-cipen.fr
www.pfc-cipen.fr

MODALITÉS PRATIQUES



Durée : Sur 619,50 H dont 150 Heures de spécialisation industrielle/12 mois



Date : Octobre 2016



Rythme alternance : 15 jours en cours/15 jours en entreprise



Lieu : Arles



Type de contrat : Contrat de professionnalisation