



Niveau 6 (Bac +3/4)

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT
DE L'UNITE COMMERCIALE

Plus qu'une formation, une professionnalisation

Le Responsable du Développement de l'Unité Commerciale assure trois grands types d'activités :

- **l'activité commerciale**, à travers notamment le suivi des évolutions du marché pour en conquérir une partie, le pilotage des actions de marketing opérationnel, l'établissement d'une relation à forte valeur avec le client
- **l'activité managériale** et plus particulièrement le recrutement des membres de l'équipe, le management de l'équipe commerciale et la communication
- **l'activité de gestionnaire** pour assurer la pérennité de l'unité commerciale.

Le parcours de formation a pour objectif de développer vos compétences techniques et professionnelles en vente et développement commercial.



Certifiez-vous

Certification professionnelle IPAC de Responsable du Développement de l'Unité Commerciale, niveau 6, NSF 310p, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles, par décision de la Commission nationale de la certification professionnelle du 08/07/2021, sous le numéro de fiche RNCP26187



Devenez

Responsable du développement,
Chargé d'affaires,
Directeur clientèle,
Responsable commercial,
Responsable des ventes,
Chef de marque,
Chef de secteur

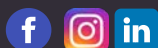
Contactez-nous :

0590 80 80 80

Immeuble KAKO - angle rues Nobel et Fulton

ZI Jarry 97 122 BAIE MAHAULT

www.cfpme-caraibes.com



ConFor-PME
Conseil et Formation

Guadeloupe

PROGRAMME (496h)

Activité Développement Commercial

Etude de marché
Stratégie marketing et commerciale
Plan d'action marketing
Plan d'action commercial

Activité Expérience Client

Anglais
Bases de la communication
Processus de communication
Prise de parole en public
Communiquer en mode client
Positionnement commercial
Fidélisation clients
Vente multicanal
Fondamentaux et pratiques du merchandising
Prévisionnel de ventes
Réglementation commerciale

Activité Management

Mécanismes économiques et financiers
Pilotage par la trésorerie
Compte d'exploitation prévisionnel
Tableaux de bord de gestion
Norme ISO 9001
Système documentaire
Tableaux de bord qualité
Approche client
Management de projets
Outils de gestion de projets
Fondamentaux du management
Techniques de management
Fonctions RH du manager
Animation des ventes

CONDITIONS D'ADMISSION

Prérequis

A partir d'un niveau Bac avec 3 ans d'expérience dans le domaine du commerce

Dossier de candidature

Justificatifs des diplômes
CV
Lettre de motivation
Pièce d'identité

Épreuve d'admission

Entretien de motivation

MODALITES D'ACCES

Ce cursus peut être suivi dans le cadre de :
la promotion interne,
la reconversion professionnelle,
la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

Cours théoriques
Études de cas
Travaux pratiques
Séminaires spécifiques animés par des professionnels
Supports audiovisuels et digitaux

ÉVALUATIONS & EXAMENS

(Taux de réussite : 100%)

Évaluation en contrôle continu

Évaluation par mises en situation (étude de cas)

Évaluation des compétences développées en entreprise (rapport de stage et dossier professionnel)



OPEN