

**BAC+3 REDA****RESPONSABLE DU  
DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL****90%**  
de réussite \*  
aux examens**87%**  
d'insertion  
professionnelle  
6 mois après la formation**OBJECTIFS**

Former un professionnel capable de négocier en toute autonomie auprès d'une cible composée exclusivement de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs pour contribuer activement au développement du chiffre d'affaires de son entreprise.

**PRÉREQUIS**

- Niveau requis : Titulaire d'un Bac+2 (tout domaine) ou expérience professionnelle
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise (ou être déjà salarié)

**UN MÉTIER DES COMPÉTENCES VARIÉES**

- Etablir un plan d'actions commerciales et de prospection
- Construire des offres personnalisées
- Mener des négociations efficaces
- Développer un dispositif de veille concurrentielle
- Gérer et fidéliser un portefeuille clients
- Réaliser des actions de marketing direct : mailing, phoning

**RECONNAISSANCES**

- Validation : Titre reconnu par l'Etat de niveau 6 (nomenclature Europe) Responsable du développement des affaires, délivré par le CFA Léonard de Vinci
- Qualification professionnelle : CQPM Technico-Commercial Industriel délivré par l'UIMM (Union des Industries & Métiers de la Métallurgie)

**Formations en alternance  
du CAP à l'Ingénieur****1** MÉTIER  
DIPLÔME  
SALAIREUn emploi  
Une expérience professionnelle  
Des poursuites d'études possibles**DURÉE & RYTHME DE LA FORMATION**

- Formation sur 1 an
- 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

**CONTRAT & ÉLIGIBILITÉ**

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Compte Personnel de formation (CPF)
- Statut : salarié sous contrat à durée déterminée ou indéterminée
- Coût de la formation : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise avec le concours de son OPCO
- Pour les salariés et demandeurs d'emploi : Nous consulter

**MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Intervenants issus du monde professionnel
- Conférences / Visites d'entreprises
- Mises en situation professionnelle (en entreprise et/ou au centre de formation)

\* Taux de réussite régional 2022 des Pôles Formation UIMM

## DÉROULEMENT & CONTENU de la formation

## BAC+3 REDA

### FORMATION GÉNÉRALE

- Comprendre la démarche marketing et ses interactions avec l'action commerciale
- Participer à la stratégie de l'entreprise
- Comprendre et utiliser les principaux outils de gestion
- Connaître les implications juridiques des situations commerciales courantes
- Comprendre les fondements d'un management motivant
- Maîtriser l'utilisation d'Internet et des logiciels courants (Word, Excel, PowerPoint).
- Faire face aisément aux situations commerciales les plus fréquentes en anglais

### FORMATION EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Maîtriser les mécanismes de la négociation en B to B
- Approcher les négociations complexes et négociations en situation conflictuelle
- Adapter sa démarche commerciale aux spécificités des grands comptes
- Rédiger des propositions commerciales efficaces
- Comprendre les enjeux, les stratégies et les techniques des acheteurs professionnels
- Élaborer une campagne de marketing téléphonique et en construire les outils
- Réaliser ou participer à la réalisation d'actions de marketing direct
- Maîtriser les techniques et outils d'organisation commerciale

### MODALITÉS DE SUIVI D'ÉVALUATION

- Visites en entreprise et suivi pédagogique individualisé
- Contrôle continu en cours de formation, mémoire et soutenance de projet d'entreprise

### INFORMATIONS PRATIQUES

#### CANDIDATURE

- Inscription en ligne : [www.pole-formation-lda.fr](http://www.pole-formation-lda.fr)

#### ADMISSIBILITÉ

- Examen du dossier + Tests de positionnement + Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'entreprises

#### ADMISSION

- Admission définitive dès signature d'un contrat d'alternance



Service Communication UIMM Loire / 24 mars 2023 - Document non contractuel - © Fotolia / adobe Stock photo



PRODUCTIVE USINAGE



CHAUDRONNERIE SOUDURE



INFORMATIQUE & RÉSEAUX



TECHNICO COMMERCIAL



OPTIQUE & VISION



CONDUITE DE LIGNE MAINTENANCE



AUTOMATISME ÉLECTROTECHNIQUE



RESSOURCES HUMAINES



QHSE MANAG. DES RISQUES



LOGISTIQUE SUPPLY CHAIN



SAINT-ÉTIENNE  
CITÉ DES ENTREPRISES

16 Bd de l'Étivalière  
42 000 SAINT-ÉTIENNE

Morgane QUENTIN - Assistante Formation  
[mquentin@citedesentreprises.org](mailto:mquentin@citedesentreprises.org)  
04 77 93 78 04