

CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ALTERNANCE

PRÉ-REQUIS

ÊTRE TITULAIRE D'UN BTS OU ÉQUIVALENCE DE NIVEAU 5

DURÉE

1 AN
512 HEURES

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le chargé de développement commercial est un acteur clé de la croissance et du succès de l'entreprise : il a la charge du développement de la stratégie et de la performance commerciale. Il développe une vision stratégique et opérationnelle du développement commercial en l'alignant sur les objectifs globaux de l'entreprise. Il élabore, pilote et coordonne le plan d'action commercial pour respecter les objectifs fixés (actions de prospection et de vente, négociation et finalisation des contrats avec les clients les plus importants, relation client et expérience client).

Le contexte de l'activité du chargé de développement commercial est en pleine mutation, en écho à celle de l'ensemble de la société : transformation digitale des pratiques et des compétences, explosion du e-commerce, évolution du modèle managériale et montée en puissance des enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

Le chargé de développement commercial a ainsi une connaissance et une vision globale de son entreprise, il exerce ses fonctions en étroite collaboration avec la direction marketing, en lien avec la direction générale de l'entreprise, pour mobiliser les équipes commerciales en partageant son expertise et en les accompagnant dans la réalisation de leurs objectifs.

RYTHME

Alternance, 1 jour par semaine au CFA et 1 semaine complète par mois.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Vous candidatez en direct
- Nous vous appelons pour un premier entretien téléphonique;
- Nous fixons avec vous la date à laquelle vous viendrez passer votre entretien de motivation;
- À la lumière de votre dossier scolaire et de nos échanges, l'équipe pédagogique décide si votre candidature est acceptée ou non ;
- Nous vous contactons sous un délai maximum de 3 jours pour vous annoncer la décision prise par la commission. Si vous êtes admis, un dossier d'inscription vous sera envoyé, dossier que vous devrez nous renvoyer sous 15 jours afin que votre admission soit définitivement validée.
- Délais d'accès : 1 semaine - Date de fin des inscriptions : 31 octobre

MÉTHODES

- Formation par la voie de l'apprentissage 1 jours / 4 jours , 1 semaine / mois
- Préparation aux contenus des programmes du référentiel pédagogique
- Des outils de liaison
- Dialogue et suivis réguliers avec les maîtres d'apprentissage ;
- Questionnaires de satisfaction ;
- Disponibilité par mail et téléphone de la direction pédagogique.

TARIF

- Frais de scolarité intégralement pris en charge par l'entreprise via les OPCO.
- Reste à charge de 750 euros TTC, voir conditions et modalités de paiement auprès de la direction financière de l'école.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuves écrites et orales par bloc de compétences
- Grand oral final

CONTACTS

Directrice pédagogique

Mme Pépin Caroline : c.pepin@imcs-formation.fr

Directrice Administrative et Comptable

Mme Caumeil Clotilde : c.caumeil@imcs-formation.fr