

Le @ampus

Notre ambition
Votre formation

negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

Prochaine session : Septembre 2025

BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OPTION MICROBIOLOGIE

**Former vos commerciaux pour obtenir les bases de la microbiologie !
Recruter un alternant dans le domaine commercial avec une option
microbiologie !**

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le parcours de formation permet d'acquérir ou d'approfondir les compétences acquises dans les domaines du développement des ventes, de l'analyse des marchés, de la mise en œuvre de plans d'actions marketing et commerciaux ainsi que du management des organisations (management des hommes, gestion budgétaire ...).

LES MÉTIERS POSSIBLES

- Développeur commercial
- Chef de secteur
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial / de centre de profit / des ventes / grands comptes
- Manager de clientèle

LES CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉREQUIS

Profil : Cible/profil : Salarié, étudiant, demandeur d'emploi
Formation éligible au CPF (Code 249368)

Prérequis : Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 validé (Bac+2) ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Sélection : sur dossier, tests et entretien de motivation (Test de positionnement et entretien individuel).

 **Le @ampus**

17 Boulevard du Vialenc,
15000 AURILLAC



LE PROGRAMME

BLOC1 : ELABORER UN PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL (126 HEURES)

M1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances

M2 - Analyser les profils et comportements des clients

M3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes

M4 - Elaborer un plan d'action commercial omnicanal

M5 - Présenter un plan d'action commercial argumenté

BLOC2 : ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNICANALE (84 heures)

M1 - Identifier les marchés et les cibles à prospector

M2 - Construire le plan de prospection omnicanale

M3 - Préparer les actions de prospection

M4 - Conduire des entretiens de prospection

M5 - Analyser les résultats de prospection

BLOC3 : CONSTRUIRE ET NEGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE (133 heures)

M1 - Diagnostiquer les besoins du client

M2 - Construire et chiffrer une offre adaptée

M3 - Argumenter son offre commerciale

M4 - Elaborer une stratégie de négociation

M5 - Conduire une négociation commerciale

M6 - Contractualiser la vente

M7 - Evaluer le processus de négociation

BLOC4 : MANAGER L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET (84 heures)

M1 - Travailler en mode projet

M2 - Organiser et mobiliser une équipe projet

M3 - Coordonner et animer l'équipe du projet commercial

M4 - Evaluer la performance des actions commerciales

OPTION MICROBIOLOGIE (35 heures)

M1 - Comprendre les Industriels de la Microbiologie

M2 - Règles de Sécurité pour la Manipulation des Micro Organismes (MO)

M3 - Applications Industrielles Utilisant les Micro Organismes (MO)

EVALUATION DES COMPÉTENCES ACQUISES (28 HEURES)



LES + DE LA FORMATION

Développer les compétences des personnes déjà salariées au sein de l'entreprise ou nouvellement recrutées par des méthodes pédagogiques en prise directe avec le monde de l'entreprise.



CERTIFICATION

Le **Responsable de Développement Commercial** est un diplôme de **Niveau 6** (BAC+3) reconnue par l'Etat, inscrite au RNCP N°36395.



MODALITÉS & FINANCEMENTS

Alternance de théorie et de cas pratiques animés par des professionnels de l'entreprise.

Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage, CPF de transition, CPF monétisé, plan de développement des compétences financement public, stage alterné, financement personnel.



LES INFOS PRATIQUES

Durée totale du programme en heures : 1 an d'alternance dont 490 heures en centre de formation.

Rythme de formation : 1 semaine/mois.

Ce cursus est assuré en présentiel

CONTACTEZ NOUS



Julien PRADAL



06 37 71 12 86



jpradal@cantal.cci.fr