



# BACHELOR - RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INDUSTRIE



## NIVEAU

Diplôme reconnu par l'État de "Responsable de Développement Commercial" de niveau II (équivalent BAC + 3).



## PRÉ-REQUIS

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



## OBJECTIFS

L'objectif de cette formation professionnelle est 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 de monde industriel (marché, offre, services...).

## PROGRAMME

### 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'actions 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.

## 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

### **Contact**

Pôle Formation Compétences  
12, Chemin du Temple  
13200 ARLES  
04 90 99 46 00  
pfc@arles.cci.fr  
www.arles.cci.fr





# BACHELOR - RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL INDUSTRIE



## 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.



## PRÉ-REQUIS

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



## OBJECTIFS

L'objectif de cette formation professionnelle est 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 de monde industriel (marché, offre, services...).

## PROGRAMME

### BLOC E - Spécialisation industrielle transversale (150H)

La méthode de pédagogie participative permettra de rendre l'étudiant acteur de sa propre formation. Contrairement aux enseignements académiques, où le déroulé pédagogique part d'une acquisition des connaissances pour aller in fine à l'application et la compétence, la méthode employée ici sera basée sur la mise en situation pour rendre l'étudiant acteur de sa recherche en connaissances afin de résoudre les problématiques qui lui sont proposées.

#### Comprendre l'Industrie

- Identifier les différents types de secteurs industriels, les procédés, les activités, les organisations et les contraintes qui s'y rattachent.

#### Sûreté et sécurité

- 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.

#### Programmation orientée Objet

- Développer une application en langage informatique structuré.
- Maîtriser les concepts fondamentaux de la programmation objet.

#### Communiquer

- 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 - Maîtrise professionnelle

#### Projet

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

## MODALITÉS PRATIQUES



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



#### Contact

Pôle Formation Compétences  
12, Chemin du Temple  
13200 ARLES  
04 90 99 46 00  
pfc@arles.cci.fr  
www.arles.cci.fr



**Date :** Octobre 2016



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



**Lieu :** Arles



**Type de contrat :**  
Contrat de professionnalisation

