



LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES

Parcours Responsable du Développement Commercial

Lieu de formation

- **CFA DESCARTES**
Champs sur Marne
77 447 Marne-la-Vallée cedex 2

Organisation des études

- **Durée de la formation**
1 an - 552 heures dont 102 h de projet tutoré.
- **Début de la formation**
Octobre
- **Rythme d'alternance**
2 jours CFA/3 jours ENT entre octobre et juillet.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des cadres commerciaux capables d'animer le réseau de vente et de distribution d'une entreprise.
- Le Responsable du développement commercial de produits et de services est compétent en matière de négociation et de vente, et dans la construction et le suivi de la relation commerciale dans un cadre B to B ou B to C. Formé à conquérir et fidéliser ses portefeuilles clients, il est également à même de manager une petite équipe de commerciaux ou de vendeurs.
- Ses missions principales sont :
 - La veille commerciale (analyse les marchés en temps réel et d'une manière prospective),
 - La définition de la politique commerciale de son unité et les moyens de sa mise en œuvre,
 - Le développement de la gestion de la relation client,
 - L'animation et le développement des réseaux commerciaux, des canaux et circuits de distribution ,
 - Le développement des outils et méthodes d'aide à la décision marketing,
 - Le management des équipes commerciales...

MÉTIERS VISÉS

- Responsable du développement commercial
- Responsable marketing
- Responsable des ventes
- Chargé de clientèle
- Responsable de l'administration des ventes et/ou des achats
- Responsable grands comptes.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Licence ouverte aux titulaires d'un BAC+2 : DUT, BTS, L2 ou par validation des acquis professionnels.
- Admission sur dossier et sur entretien.



CONTENU PÉDAGOGIQUE (formation semestrialisée)

› Développement commercial

| | |
|-------------------------------------|------|
| Stratégie B to B / B to C | 40 h |
| Communication commerciale | 40 h |
| Management d'une équipe commerciale | 35 h |
| Gestion de projet | 40 h |

› Commerce et Marketing

| | |
|---|------|
| Approche marketing | 40 h |
| Approfondissement des techniques de négociation | 30 h |
| Gestion de la relation commerciale | 40 h |

› Consolidation professionnelle

| | |
|------------------------|------|
| Anglais professionnel | 40 h |
| Outils informatiques | 40 h |
| Gestion et financement | 30 h |
| Droit des affaires | 35 h |

› Projet tutoré

| | |
|-------------------------------|------|
| Méthodologie du projet tutoré | 40 h |
| Réalisation du projet tutoré | |

› Mise en situation professionnelle

| | |
|--------------------------------------|--|
| Réalisation du mémoire professionnel | |
|--------------------------------------|--|

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

- › Examens en mars et en juillet.
- › Soutenances de projet tutoré et de mémoire de fin d'année.

Contacts

› Coordinatrice Pédagogique

Isabelle MASSON

E-mail : i.masson@cfadescartes.fr

› Assistante Pédagogique

Laure TAROUT

Tél : 01 64 61 27 51

E-mail : lpmanagement@cfadescartes.fr

COMPÉTENCES

- › Conquérir / Fidéliser la clientèle
- › Élaborer / Mettre en oeuvre le plan d'action marketing
- › Être capable de développer un portefeuille clients grands comptes ou de partenaires
- › Animer une équipe
- › Maîtriser les outils de communication
- › Maîtriser l'anglais