

# BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL BOIS ET FORÊT

NIVEAU  
BAC+3

Rentrée 2018

COMMERCE ET DISTRIBUTION

**CCI Sud Formation**  
CFA OCCITANIE

**90** diplômes  
du CAP au BAC+5

**14** établissements  
en Occitanie

**85%** d'embauche  
3 mois après  
l'obtention  
du diplôme

**87%** de réussite  
aux examens

## PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 30 ans
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- Être titulaire d'un diplôme de niveau III (BAC+2)

## COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre commerciale
- Manager une action commerciale en mode projet
- Promouvoir et commercialiser les produits de la filière bois

## MÉTIER

Ce diplôme forme des responsables commerciaux avec une double compétence commerciale et technique, pour les PME du bois et les commerces 1<sup>ère</sup> et 2<sup>de</sup> transformation et négoce du bois disposant d'un service commercial, d'un comptoir ou souhaitant développer l'action commerciale.

## PROGRAMME

### GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- CONDUIRE UN PROJET
- ASSURER UNE VEILLE DU MARCHÉ
- CRÉER DES TABLEAUX DE BORD ET ANALYSER DES INDICATEURS
- EXPLOITER DES DONNÉES MARKETING AU SERVICE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
- ELABORER UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES
- ELABORER UN BUDGET PRÉVISIONNEL
- INTÉGRER LE CROSS-CANAL DANS SA PRATIQUE COMMERCIALE
- PRENDRE EN COMPTE LA RSE DANS LE DÉVELOPPEMENT DE SON ENTREPRISE

### PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE

- RECUEILLIR DES DONNÉES POUR DÉTECTER LES MARCHÉS POTENTIELS
- DÉFINIR UNE STRATÉGIE ET UN PLAN DE PROSPECTION
- MAÎTRISER LES PRINCIPAUX OUTILS DE PROSPECTION ET D'ANALYSE
- CONDUIRE UN ENTRETIEN DE DÉCOUVERTE
- RÉALISER UN DIAGNOSTIC CLIENT
- CONSTRUIRE UNE OFFRE TECHNIQUE ET COMMERCIALE
- EVALUER L'IMPACT FINANCIER DE LA SOLUTION PROPOSÉE
- CONSTRUIRE L'ARGUMENTAIRE DE VENTE
- PRÉPARER DIFFÉRENTS SCÉNARIIS DE NÉGOCIATION
- MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE COMMUNICATION NÉCESSAIRES À LA NÉGOCIATION
- NÉGOCIER EN TENANT COMPTE DES ACTEURS-CLÉS ET DES OBJECTIONS
- CONTRACTUALISER L'OFFRE EN RESPECTANT LA LÉGISLATION EN VIGUEUR

### MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- MAÎTRISER LES OUTILS DE GESTION DE PROJET
- ORGANISER ET METTRE EN PLACE UNE ÉQUIPE PROJET
- ASSURER LE LEADERSHIP DU PROJET EN UTILISANT LES OUTILS DU MANAGEMENT TRANSVERSAL
- ANIMER UNE RÉUNION DANS LE CADRE D'UN PROJET
- EVALUER ET ANALYSER LES RÉSULTATS D'UN PROJET

### SPÉCIALISATION BOIS

- TECHNOLOGIE DU BOIS
- LES PRODUITS DE LA FILIÈRE
- CARTOGRAPHIE (SIG)
- LES DIFFÉRENTES FORMES VOLUMÉTRIQUES

## € STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par la Région, la CCI, la taxe d'apprentissage, les entreprises, ou par les OPCA.

## 🕒 DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 588 h sur 1 an

## ▶▶ APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU

➔ BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit

MÉTIERS POSSIBLES

- ➔ Responsable commercial
- ➔ Manager de clientèle
- ➔ Développeur commercial
- ➔ Responsable grands comptes

## 📍 OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de notre établissement de :

- MENDE > T. 04 66 49 43 97  
j.charrade@sudformation.cci.fr  
r.fleury@sudformation.cci.fr