



BAC+3

Bachelor responsable développement commercial

Option vente de produits connectés et solutions digitales

Formation en alternance pour professionnaliser des commerciaux (H/F) chargés de vendre des produits connectés en entreprise et de promouvoir une offre digitale adaptée aux évolutions de l'entreprise.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Technico-commercial, responsable commercial en produits connectés, commercial e-solutions, chef de projet numérique.

PROCÉDURES D'ADMISSION

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens.

Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat de professionnalisation ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement par le centre de formation des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PROFIL DU CANDIDAT

Bac+2 validé.

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, goût pour les nouvelles technologies, les produits connectés et les applications.

STATUT

Contrat (ou période) de professionnalisation.

Congé formation.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Financement personnel (tarif nous consulter).

Validation des acquis de l'expérience (VAE).

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation, soit 5 à 8 jours par mois, continu ou discontinu.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Responsable développement commercial, inscrit au RNCP niveau II (Arrêté du 08/12/2017, JO du 21/12/2017) équivalent Licence. CCI France Réseau Négoventis.



PROGRAMME (469 H)

Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle).

Business stratégie

- > Veille du marché
- > Élaboration d'un PAC
- > Stratégie de communication digitale
- > Tableaux de bord et enquêtes
- > Sécurité informatique / digitale

Trade marketing

- > Maîtrise des étapes de l'entretien de vente
- > Construction d'une offre commerciale
- > Marketing digital et big data
- > Technologie des outils connectés et solutions digitales / e-commerce

Corporate finance

- > Création de tableaux de bords et analyse des indicateurs
- > Élaboration d'un budget prévisionnel
- > Chiffrage de solutions digitales individualisées

Développement personnel

- > Leadership et connaissance de soi
- > Gestion de l'image et de la e-notoriété

Team management

- > Organisation et mise en place d'une équipe projet

Projet innovation (phase 1 et 2)

SmartCAMPUS
by CCI

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
		LeïLa Bouizer leila.bouizer@cci21.fr - 03 80 19 10 88	

www.alternance-ccifformation.fr