

Intitulé de la formation : **RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**.....

Entreprise

Adresse

Nom du Tuteur.....Fonction

Nom l'Apprenti(e)

Descriptif des tâches ***Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

- Veille et anticipation des tendances du marché
- Analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identification des actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construction du plan d'action commercial omnicanal
- Formalisation du plan d'action commercial omnicanal

Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Choix des marchés et cibles à prospector, dans le respect de la stratégie de développement de l'entreprise
- Définition des actions de prospection omnicanale adaptées aux cibles visées et l'organisation de leurs conditions de mise en œuvre
- Réalisation des actions de prospection omnicanale
- Evaluation des résultats et de l'efficacité du plan de prospection omnicanale mis en œuvre

Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée

- Définition des besoins du client/prospect
- Construction d'une offre chiffrée de produit/service adaptée au besoin du client/prospect
- Etablissement d'une proposition commerciale de l'offre produit/service adaptée et dimensionnée en fonction des besoins et caractéristiques du client/prospect
- Développement d'un argumentaire commercial lié à l'offre produit/service proposée

Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect

- Elaboration de la stratégie de négociation commerciale
- Conduite de la négociation commerciale avec le client
- Conclusion de la vente de l'offre produit/service
- Analyse de la négociation réalisée et des résultats atteints

Management de l'activité commerciale en mode projet

- Organisation des équipes impliquées dans la mise en œuvre des actions commerciales et définition de leurs modalités de collaboration
- Coordination des équipes impliquées et animation du collectif par les méthodes de management et de communications adaptées
- Suivi, évaluation continue et bilan des actions commerciales réalisées

Compléments sur le contexte et objectifs :

* Cocher les tâches que vous allez confier à votre apprenti(e) et compléter avec le contexte de la mission et les objectifs associés

Date :

Nom, Fonction et Validation
du signataire de l'EntrepriseNom et Validation de l'Apprenti(e) Nom et Validation du Responsable Pédagogique
du Centre de Formation