

## **CERTIFICATION RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

### **PROGRAMME DE LA FORMATION EN UN AN**

#### **MISE EN PLACE D'UNE NOUVELLE OFFRE PRODUIT**

- Etude de marché
- Analyse de l'environnement légal et financier
- Définition du positionnement stratégique par rapport aux concurrents
- Gestion du prix
- Gestion de la distribution en point de vente
- Suivi des stocks
- Gestion de la communication
- Définition et réalisation d'opérations hors média
- Définition des éléments financiers du projet

#### **DEVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENT**

- Développement du portefeuille par la prospection et la vente en face à face
- Gestion des étapes de l'acte de vente
- Le suivi des ventes
- Développement du portefeuille par la vente à distance classique
- Développement du portefeuille par les NTIC
- Développement du portefeuille à l'international

#### **LA GESTION DE L'ENTREPRISE**

- Gestion quotidienne de l'entreprise
- Facturation
- Suivi des dossiers clients et fournisseurs
- Négociation avec les fournisseurs
- Réalisation des démarches de déclaration fiscale
- Développement de l'entreprise
- Réaliser les opérations de fin d'exercice

#### **MANAGEMENT D'UNE EQUIPE DE COMMERCIAUX**

- Recrutement
- Intégration du personnel
- Evaluation, formation, intégration du personnel
- Management par l'animation du personnel
- Management du personnel par la délégation
- Management par la communication
- Gestion des conflits