



SCAN ME

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES



MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Ingénieur commercial ou technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chef de secteur vente à la GMS
- Responsable comptes-clés

POURSUITE D'ÉTUDES

Mastère/Master :

- Relation Client
- Marketing communication
- Marketing e-commerce
- Gestion de profit

LA FORMATION

Durée

- 540 heures sur 12 mois
- 15 semaines au centre de formation dont 1 semaine en séminaire en Irlande

Rythme

- 35 h de cours
- 1 semaine au centre de formation/ 3 semaines en entreprise

Conditions d'admission

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)



TEMPS EN ENTREPRISE - 70% du temps



PRESTATIONS DE SERVICES
sous réserve de modification

- 1 200 € annuel (restauration, séminaire à l'étranger)
- Pré-inscription de 30 € (non remboursable en cas d'annulation)



MODULES AU PROGRAMME



EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Négociation conflictuelle
- Approche grands comptes
- Propositions commerciales
- Techniques d'achat
- Téléphone commercial
- Organisation commerciale
- Marketing direct



ENVIRONNEMENT STRATEGIQUE

- Management et marketing stratégique
- Gestion - finance
- Management commercial
- Droit des affaires

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES



MODULES AU PROGRAMME (SUITE)

COMPETENCES SUPPORT

- Informatique bureautique
- Communication écrite et orale
- Techniques de scène
- Anglais business
- Gestion de projet

SOFTSKILLS

- Démarche volontaire de progrès de compétences (performance)
- Préparation soutenance
- Tutorat pédagogique
- Techniques de scène
- Expression écrite et orale

L'ENTREPRISE

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation



ENTREPRISES D'ACCUEIL

- ✓ Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs.



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Décliner la stratégie en plan d'action commerciale (conquête, fidélisation)
- ✓ Piloter le plan d'action commercial (prospection, marketing opérationnel)
- ✓ Négocier des accords contractuels complexes
- ✓ Participer à l'évolution de la stratégie commerciale de direction



RÉMUNÉRATION

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.01.2021

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) **1 554,08€**

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1 ^{ère} Année	27% 419 €	43% 668 €	53% 823 €
2 ^{ème} Année	39% 606 €	51% 792 €	61% 948 €
3 ^{ème} Année	55% 855 €	67% 1 041 €	78% 1 212 €

+ de 26 ans 100% du SMIC

Maintien du salaire si BAC +2 réalisé en apprentissage

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65% 1 010 € brut	80% 1 243 € brut	100% 1 554 € brut
Bac Général	55% 855 € brut	70% 1 088 € brut	

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



Titre certifié par l'état de niveau 6, en partenariat avec le CFA SUP DE VINCI, Paris La Défense

Une enquête menée sur l'ensemble des promotions révèle que 95% des anciens élèves sont en situation d'emploi ou de formation

IFACOM

Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES