



BUSINESS MANAGER MANAGER DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre certifié RNCP

Niveau Equivalent BAC+5 (Niveau 7)

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

ARRAS
AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Pré-requis

Licence, maîtrise, BUT

Durée et rythme

2 ans

1 semaine en centre par mois

Voie de formation

Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Rechercher de nouveaux leviers de croissance Assurer le développement des ventes dans une stratégie omnicanale Veiller au respect des objectifs CA et Marge Anticiper les enjeux externes et internes Appliquer la stratégie de l'entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Jeux de rôle
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par blocs de compétences
Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise
Présentation orale d'un projet professionnel

Les + de la formation

Challenges commerciaux
Une équipe pédagogique disponible pour un accompagnement personnalisé
Interventions de professionnels extérieurs
Dynamique de groupe favorisant l'apprentissage
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Perspectives et débouchés

Directeur commercial - Directeur du développement - Directeur des ventes (Sales manager) -

Responsable grands comptes (Account manager) - Développeur d'affaires (Business developer) -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





Business Manager Manager Développement commercial

Vos centres

ARRAS

03.21.71.64.17

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

03.27.51.35.15

Programme de la formation

BLOC 1 : Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Exploiter et analyser les données Marketing et Commerciales
- Définir des objectifs stratégiques et opérationnels
- Elaborer la Matrice Marketing omnicanale

BLOC 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales

- Assurer le développement commercial de la BU
- Développer une stratégie de positionnement
- Développer ses compétences de négociation
- Développer un réseau de partenaires
- Développer une stratégie d'achat

BLOC 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale

- Piloter un système d'objectifs et de KPI
- Participer à la qualification du fichier clients
- Assurer la rentabilité des actions commerciales
- Piloter la rentabilité de son activité

BLOC 4 : Manager les équipes commerciales

- Coordonner le travail des équipes en présentiel et distanciel
- Constituer son équipe, définir les besoins
- Maitriser les enjeux RH : Inclusion, Handicap
- Recruter et intégrer les nouveaux collaborateurs
- Accompagner les équipes et favoriser les bonnes pratiques commerciales
- Accompagner le changement Fédérer et mobiliser les équipes
- Evaluer les collaborateurs et contribuer au plan de développement des compétences

86%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

