



Titre certifié RNCP

# Business Manager

Manager Développement commercial

**NIVEAU 7 (BAC+5 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS**

## 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

## PRÉ-REQUIS

Niveau 6 (BAC+3/4 et équivalents)

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

## AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

## MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription  
Entretien

## DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

## LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**

DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité

09/02/2024

Certificateur(s)



**RNCP38583 : Manager du développement commercial**

## PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

### 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
- Maîtriser 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

## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Directeur commercial  
Directeur du développement  
Directeur des ventes (Sales manager)  
Responsable grands comptes (Account manager)  
Développeur d'affaires (Business developer)

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Le titre n'a pas vocation à favoriser une poursuite d'études.

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

**ARRAS** 03.21.71.64.17

**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES** 03.27.51.35.15

**LAON** 03.23.27.00.10

