COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Titre certifié RNCP

Manager du Développement commercial (MDC)

NIVEAU 7 (EU) 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 (EU)

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

Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
Promotion par Alternance (Pro-A)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

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

Titre certifié RNCP

Manager du Développement commercial (MDC)

INFORMATIONS LÉGALES

RNCP38583 : Manager du développement commercial

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

Date de début de validité

09/02/2024

Certificateur(s)

Talis Compétences & Certifications

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

Bloc 1 - Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Concevoir un système de veille
- Analyser les données de l'environnement de l'entreprise
- Déterminer les potentialités, les axes d'amélioration et les facteurs de différenciation de l'organisation commerciale de l'entreprise
- Concevoir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Proposer la stratégie commerciale à la direction générale

Bloc 2 - Concevoir un plan d'actions commerciales

- Définir les composantes d'un plan d'actions commerciales
- Décliner le plan en actions opérationnelles
- Piloter un outil de gestion de la relation clients
- Créer un système de suivi des plans d'actions, en lien avec les objectifs stratégiques et le positionnement

Bloc 3 - Piloter la stratégie commerciale omnicanale

- Piloter un système d'objectifs et de reporting
- Coordonner la qualification de la base de données des clients effectifs et des prospects
- Piloter des actions commerciales omnicanales à partir du profilage et de la segmentation du portefeuille clients existant et potentiel
- Concevoir une offre commerciale en réponse à une sollicitation d'un commanditaire ou à une tendance du marché
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de négociation adaptée à une affaire en cours

Bloc 4 - Manager les équipes commerciales

- Coordonner le process des forces commerciales en lien avec les autres services de l'entreprise, en présentiel et en distanciel
- Constituer une équipe commerciale
- Accompagner des équipes commerciales, au quotidien et en appui spécifique lors de phases sensibles ou complexes
- Favoriser l'implication des différents collaborateurs
- Accompagner les équipes lors de changements
- Evaluer le travail des collaborateurs

Informations complémentaires

- Code NSF 312
- Nombre d'heures en centre : 910 heures
- Cette certification est aussi accessible par la voie de la VAE : www.vae.gouv.fr.

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

LAON 03.23.27.00.10

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15