

Titre certifié RNCP

Manager du Développement commercial (MDC)

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 (EU)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

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

AUTRES POSSIBILITÉS

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

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeux de rôle

Evaluations ponctuelles en cours de formation

Plateforme e-learning

Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Entretien

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 FORMATIONRetrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

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
- Cordonner 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

- Cordonner 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.

INFORMATIONS LÉGALES



RNCP38583 : Manager du développement commercial Date de début de validité : 09/02/2024

Certificateur(s)



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

