



Titre certifié RNCP

Business Manager

Manager Développement commercial

EQUIVALENT BAC+5 (NIVEAU 7) 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

BAC+3 (Niveau 6)

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

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

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

RNCP38583

Manager du développement commercial

Date de début de validité :

09/02/2024

Document généré le 21/11/2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



87,43%

DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION



PROGRAMME DE LA FORMATION (*blocs de compétences professionnelles*)

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

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

