

Manager du Développement Commercial

BAC+5



PUBLIC VISE ET PREREQUIS : pour l'accès direct en Manager du Développement Commercial il faut être titulaire d'un BAC+3 ou titre professionnel de niveau 6(Eu), ou de 180 crédits ECTS admission sur dossier et entretien.

Pré-inscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com / www.chalonformation.com / www.ismacc.fr

Prochaine rentrée : Septembre 2024

➤ **Durée : 2 ans-1032 h / Campus : Chalon sur Saône et Dijon / Rythme : 1 semaine par mois (Chalon) 1 ou 2 jours /semaine (Dijon)**

➤ **Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation**

➤ OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ Le manager du développement commercial suit une affaire client du début à la fin.
- ✓ Il met en place des outils de prospection commerciale et des actions marketing et commerciales pour trouver des nouveaux clients.
- ✓ Il répond aux appels d'offres et suit l'étude du projet client.
- ✓ Il est l'interlocuteur privilégié du client, il lui assure un reporting régulier.
- ✓ Il est garant des délais négociés, de la qualité, des coûts et de la rentabilité du contrat, le négociateur commercial expert s'assure que tous les objectifs du cahier des charges ont été remplis et que le projet livré au client est conforme à ses attentes.

➤ COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise, comprendre les choix stratégiques de l'entreprise pour les décliner en plans d'actions commerciales. Identifier et comprendre les concurrents directs et indirects afin de positionner les offres commerciales de l'entreprise sur le marché. Réaliser une veille, définir des objectifs commerciaux, identifier les ressources utilisées...
- ✓ Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise, identifier les cibles commerciales, analyser et comprendre la structure de son portefeuille clients. Construire des outils commerciaux et des supports. Analyser les composantes d'un contrat de vente...
- ✓ Gérer un portefeuille clients et développer les activités commerciales, interagir avec ses prospects afin de faire évoluer le cycle de vente en utilisant différents canaux de communication. Engager des actions de social selling. Mener une négociation complexe.
- ✓ Piloter la performance commerciale, sélectionner les indicateurs les plus adéquats, s'assurer d'atteindre des objectifs, mesurer les écarts obtenus et réaliser des tableaux de bord en vue de positionner des actions correctives. Planifier des actions de fidélisation.
- ✓ Manager et gérer les relations professionnelles, organiser le fonctionnement d'une équipe commerciale. Améliorer continuellement l'ensemble des processus clients. Renforcer son rôle transversal avec les directions et services concernés pour fluidifier une synergie managériale et une déclinaison des actions commerciales.

➤ DÉBOUCHÉS

- ✓ Manager du développement commercial
- ✓ Développeur commercial grands comptes / Développeur commercial BtoB / Business developer
- ✓ Commercial grands comptes / Responsable grands comptes / Key account manager
- ✓ Responsable du développement commercial
- ✓ Ingénieur d'affaires
- ✓ Ingénieur commercial / Ingénieur technico-commercial



Formation en présentiel

**Certification professionnelle "Manager du Développement Commercial" enregistrée au RNCP pour cinq ans (N° Fiche 346327) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 29/05/2020, au niveau de qualification 7 avec effet jusqu'au 29/05/2025 - Code NSF 210w et 100 - sous l'autorité et délivrée par ISD Flaubert. Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès*

Manager du Développement Commercial

1^{ère} année (519 heures DF) / (518 heures CF)

BLOC 1 : Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise

- Management stratégique
- Finance d'entreprise

Bloc 2 : Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Audit commercial
- Stratégie commerciale
- Prospection commerciale
- Communication / supports commerciaux

Bloc 3 : Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial

- Négociation commerciale approfondie
- Social selling
- Négociation à l'international

Bloc 4 : Pilotage de la performance commerciale

- Droit des contrats et droit numérique
- Direction commerciale et management par les processus
- Performance commerciale
- Challenge commercial
- Intelligence sociale

Bloc 5 : Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

- Communication événementielle
- Gestion de projet
- Anglais professionnel
- Soft skills

2^{ème} année (513 heures DF) / (514 heures CF)

BLOC 1 : Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise

- Entreprenariat
- Challenge commercial
- Vision socio-culturelle internationale
- Business model / Business plan

Bloc 2 : Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Stratégie des comptes cibles
- Management
- Marketing
- Étude de marché

Bloc 3 : Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial

- Droit numérique
- Négociation commerciale spécifique
- Négociation à l'international
- Appel d'offres

Bloc 4 : Pilotage de la performance commerciale

- Rentabilité commerciale
- Recrutement
- Marchés financiers
- Management commercial
- Gestion de projet

Bloc 5 : Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

- La marque employeur
- Anglais professionnel / TOEIC
- Soft skills
- Intelligence artificielle
- Ressources humaines
- Entretien de recrutement

Chalon Formation

8 Rue Georges Maugey - 71100 Chalon Sur Saône
03 85 41 86 98
www.chalonformaiton.com

Dijon Formation

7 Boulevard de l'Europe – 21800 QUETIGNY
03 80 48 99 99
www.dijonformation.com

Modalités Accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

Méthodes Mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.