

Profil MANAGER

TE FORMER
POUR RÉUSSIR



RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).



L'OBJECTIF DE LA FORMATION

- > Préparer les outils de stratégie commerciale
- > Former et piloter des équipes commerciales
- > Élaborer et mettre en place une stratégie commerciale
- > Développer et accroître l'activité de l'entreprise



LES APTITUDES RECHERCHÉES

- > Sens du challenge
- > Sens du relationnel
- > Rigueur
- > Organisation
- > Travail en équipe



LES MÉTIERS VISÉS

- > Responsable commercial
- > Business développer
- > Ingénieur commercial
- > Responsable de la stratégie commerciale
- > Responsable de développement commercial

PROGRAMME DE FORMATION

1

PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- > Réaliser un diagnostic stratégique
- > Définir les objectifs commerciaux
- > Élaborer le plan d'actions commerciales et le mettre en œuvre
- > Évaluer la performance commerciale
- > Contrôler le plan d'actions commerciales

2

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

- > Définir la stratégie commerciale
- > Identifier la typologie des clients et leurs besoins
- > Établir une politique de prix
- > Mettre en œuvre et développer la stratégie commerciale omnicanal
- > Construire une proposition commerciale sur mesure
- > Construire une stratégie de négociation commerciale
- > Développer le portefeuille clients et le fidéliser
- > Développer une stratégie de relation client
- > Établir un partenariat commercial

3

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- > Composer et déterminer le profil de l'équipe commerciale
- > Piloter le processus commercial
- > Animer l'équipe commerciale et mettre en place des stratégies de développement
- > Coordonner les opérations commerciales de l'équipe
- > Évaluer les performances de l'équipe
- > Contrôler l'activité de l'équipe commerciale

À SAVOIR



PRÉREQUIS

BAC+2 ou
niveau 5 validé



RYTHME

Formation en alternance
Titre disponible en par-
cours par capitalisation ou
en VAE



EXAMENS

Passeport de
certification
Grand oral