

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL PLAN DE FORMATION 2019-2020

Modules	Heures
BLOC A : Gérer et assurer le développement commercial	133
MA1 - Conduire un projet	14
MA2 - Assurer une veille du marché	7
MA3 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs	14
MA4 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale	21
MA5 - Elaborer un plan d'actions commerciales	28
MA6 - Elaborer un budget prévisionnel	21
MA7 - Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale	14
MA8 - Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise	14
BLOC B : Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre	224
MB1 - Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels	7
MB2 - Définir une stratégie et un plan de prospection	14
MB3 - Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse	14
MB4 - Conduire un entretien de découverte	28
MB5 - Réaliser un diagnostic client	14
MB6 - Construire une offre technique et commerciale	21
MB7 - Evaluer l'impact financier de la solution proposée	21
MB8 - Construire l'argumentaire de vente	14
MB9 - Préparer différents scénarii de négociation	14
MB10 - Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation	21
MB11 - Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections	28
MB12 - Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur	7
Etude de cas	7
Mise en situation professionnelle	14
BLOC C : Manager une action commerciale en mode projet	105
MC1 - Maîtriser les outils de gestion de projet	28
MC2 - Organiser et mettre en place une équipe projet	14
MC3 - Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal	28
MC4 - Animer une réunion dans le cadre d'un projet	14
MC5 - Evaluer et analyser les résultats d'un projet	7
Mise en situation professionnelle	14
BLOC D : Evaluation professionnelle en environnement de travail	14
Dossier professionnel	
Soutenance orale	
TOTAL FORMATION	476