

Développement commercial



BAC+5

Mastère Professionnel

Manager du développement commercial



Vous avez un BAC + 3 et vous recherchez une formation pour acquérir les compétences en négociation attendues par les entreprises ? L'ISD Flaubert vous propose la formation de développeur commercial expert.

Présentation de la formation

Le BAC+5 manager du développement commercial est une formation de 24 mois en apprentissage. Le candidat peut y accéder après l'obtention d'un BAC+3. Cette formation permet aux alternants d'acquérir des compétences professionnelles dans le domaine de la négociation commerciale.

Le métier de développeur commercial

Le développeur commercial expert 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 de nouveaux clients. Il répond aux appels d'offres et suit l'étude du projet client.

Interlocuteur privilégié du client, il lui assure un reporting régulier. 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.

Les métiers visés à travers cette formation

Manager du développement commercial
Développeur commercial grands comptes
Développeur commercial BtoB
Commercial grands comptes

Responsable grands comptes
Responsable du développement commercial
Ingénieur d'affaires
Ingénieur technico-commercial

Nos atouts

La validation préalable des fonctions d'alternance pour garantir la sécurité du parcours

Une relation forte école-entreprise avec des échanges structurés et réguliers entre le tuteur académique ISD et tuteur entreprise

La mission à l'étranger, une opportunité qui permet de développer de nouvelles compétences, de renforcer et d'approfondir sa pratique de l'anglais

Les extras : activités du BDE (SUP' CUP, journée d'intégration), activités culturelles (conférences de professionnels, activités pédagogiques)

ISD Flaubert

L'excellence par l'alternance

www.isd-flaubert.com



Programme de la formation

Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise

Analyser la stratégie, la vision, les missions et les valeurs de l'entreprise
Comprendre le fonctionnement du parcours d'achat du client et son mode de réflexion
Identifier et comprendre les concurrents directs et indirects
Réaliser une veille sectorielle, concurrentielle et médiatique

Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Identifier les cibles commerciales afin de personnaliser l'approche commerciale
Analyser et comprendre la structure de son portefeuille clients
Élaborer un plan d'actions commerciales
Construire des outils commerciaux et des supports de communication
Communiquer les informations clients auprès des parties prenantes
Analyser les composantes d'un contrat de vente et relever les écueils
Planifier des actions commerciales et événementielles pour déployer la stratégie commerciale en mesurant la rentabilité et le risque de chaque action

Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial

Maîtriser les canaux de prospection traditionnels
Interagir avec ses prospects
Maîtriser les canaux de prospection digitale
Engager des actions de social selling
Gérer les prescripteurs et apporteurs d'affaires rentables
Mener une négociation commerciale complexe dans un cadre Business to Business ou Grands Comptes
Identifier les règles de négociation à l'international
Répondre à un appel d'offres

Suivi de la performance commerciale

Sélectionner les indicateurs de performance les plus adéquats
Piloter le développement commercial
Analyser la stratégie commerciale au contact du terrain
Organiser l'activité commerciale quotidienne
Intégrer la gestion de l'information client dans le processus de gestion du client

Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

Organiser le fonctionnement d'une équipe commerciale au quotidien
Améliorer continuellement l'ensemble des processus clients
Communiquer les informations et retours clients avec l'ensemble des parties prenantes
Délivrer des messages clés en affirmant sa posture de business partner auprès de sa hiérarchie
Renforcer son rôle transversal avec les directions et services concernés (marketing, communication...)
Développer son adaptabilité à des environnements multiculturels et son ouverture d'esprit



Nous contacter

Adresse : Rue du Mesnil Gremichon, 76000 Rouen
Adresse postale : 1 rue Albert Dupuis, 76044 Rouen
Téléphone : 02.35.12.88.87
Ouvert du lundi au vendredi de 8h30 à 17h00
Mail : contact@isd-flaubert.com
www.isd-flaubert.com

Suivez-nous !

