

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)

Service Relations Entreprises & Alumnis
05.56.00.69.31
mkolesnikova@inseec.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

BAC+3 Admission prononcée sous réserve de l'obtention du diplôme en cours

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le Manager du Développement Commercial occupe une fonction stratégique dans l'entreprise. A cette fonction primordiale, viennent s'ajouter plusieurs facteurs justifiant l'existence d'un titre de manager du développement commercial : - Des recrutements croissants ; - L'impact des outils digitaux ; - L'adaptation aux nouvelles exigences des clients et des entreprises ; - Des compétences spécifiques en termes de pilotage commercial. <https://www.inseec.com/program/msc-business-development-et-ingenierie-daffaires/> <https://www.inseec.com/program/msc-trade-marketing-distribution-developpement-commercial/>

Contenu et modalités d'organisation

Définition de la stratégie commerciale et proposition d'une offre pertinente Pour piloter efficacement l'entreprise et permettre sa croissance à long terme, le Manager du Développement Commercial doit de définir la stratégie commerciale (diagnostic de l'entreprise, de ses marques et produits/services, diagnostic de l'environnement notamment concurrentiel) et proposer une offre commerciale pertinente (proposition d'une offre cohérente avec les besoins des consommateurs et dans le respect des ressources de l'entreprise, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre). Élaboration et mise en œuvre de l'ingénierie commerciale et gestion de la relation client Pour poursuivre la mise en place de la stratégie commerciale, il est nécessaire d'élaborer et mettre en œuvre l'ingénierie commerciale (capacité à élaborer et optimiser une stratégie d'acquisition clients) et de gérer la relation client (formaliser les outils de fidélisation et de développement avec son client de son portefeuille dans une stratégie de long terme). Management des équipes commerciales Le Manager du Développement Commercial se doit d'animer, mobiliser et mener ses équipes. Ces compétences sont regroupées autour du concept de management des équipes commerciales qui s'étend de l'animation des équipes, à la gestion des conflits ainsi qu'au développement des compétences et une communication interpersonnelle et collective efficiente. Pilotage de la performance des activités commerciales et gestion des budgets Le pilotage de la performance des activités commerciales et la gestion des budgets commerciaux sont deux enjeux majeurs qui placent le Manager du Développement Commercial à l'interface de la direction et de ses équipes. Ces deux éléments sont ainsi déterminants dans la gestion au quotidien des équipes et dans un souci de contrôle du développement commercial. - Pilotage de projet commercial Plusieurs cas de figure se présentent : Ingénierie d'affaires : Ces missions et fonctions se caractérisent notamment par la gestion des ventes complexes, la capacité de répondre à un appel d'offres et une maîtrise de la faisabilité financière d'un projet. Trade marketing : Ces missions et fonctions se

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Manager du développement commercial - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00278766	du 15/09/2022 au 27/08/2024	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		  	
00580991	du 30/09/2024 au 17/09/2026	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		 	