

MBA Manager du développement commercial d'entreprise

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

PIGIER BAYONNE
CHANCERELLE THOMAS
06.26.97.70.33
thomas.chancerelle@pigier.com

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

• CV • Bulletins des 2 dernières années
d'étude • Copie relevé de notes ou du dernier
diplôme obtenu • Photocopie Carte Identité •
Copie attestation de sécurité sociale

Prérequis pédagogiques :

niveau bac+3 requis

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Le manager du développement commercial doit s'adapter aux transformations de la fonction commerciale à l'ère du digital et faire face aux nouveaux enjeux qui sont apparus avec la crise sanitaire. Dans un contexte d'éthique et de transparence, il doit promouvoir les bonnes pratiques d'animation et être capable de mobiliser les parties prenantes de l'entreprise sur les enjeux clés de la RSE (responsabilité sociale de l'entreprise).

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 « Élaborer la stratégie de l'activité » - Etude de marché et veille - Diagnostic stratégique de l'entreprise - Politique commerciale de l'entreprise - Plan d'action commercial - Politique RSE de l'entreprise - Budget / business plan Bloc 2 DEVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET OPTIMISER LA RELATION CLIENTS "GRANDS COMPTES" - Pilotage du PAC et outils de suivi - Outils CRM - Gestion des appels d'offres - Politique des grands comptes de l'entreprise - Négociation et traitement des litiges - Anglais commercial Bloc 3 ENCADRER, PILOTER ET DYNAMISER L'ACTIVITE DU SERVICE ET DES EQUIPES - GEPP - Recrutement - Entretien d'évaluation - Management - Conduite du changement - Affirmer son leadership

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **1 semaine en centre de formation/3 semaines en entreprise**

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)

Et après ?

Suite de parcours

Secteurs d'activités : Le métier de Manager du développement commercial s'exerce dans une très grande diversité de secteurs d'activités. Le Manager du développement commercial travaille dans des entreprises qui ont vocation à vendre des produits et/ou des services en B to B et/ou B to C. Emplois visés Manager(euse) du développement commercial ; Directeur(trice) commercial(e) ; Directeur(trice) marketing et commercial ; Directeur(trice) des ventes ; Directeur(trice) des opérations commerciales

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00438697	du 02/09/2024 au 25/07/2026	Bayonne (64)	PIGIER BAYONNE		Non éligible	