Ref. formation 202411281073

Manager du Développement Commercial - Mastère Digital Business Developer

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

BORDEAUX YNOV CAMPUS
Juliana FILIZOLA
05.56.90.00.10
juliana.filizola@ynov.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

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

/

Prérequis pédagogiques :

Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 6 validé dans le domaine du commerce, du marketing et de la communication digitale

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

C1 Etablir un diagnostic de l'entreprise C2 Réaliser une étude de marché C3 Déterminer les objectifs commerciaux C4 Définir un produit ou une gamme de produits C5 Estimer la rentabilité des nouveaux produits C6 Proposer un plan d'actions commerciales C7 Assister la force de vente C8 Entretenir les relations avec toutes les parties prenantes de l'entreprise C9 Formaliser un portefeuille clients ou prospects qualifié C10 Affiner la base de données clients C11 Maîtriser les codes d'un entretien client C12 Rédiger une offre commerciale C13 Optimiser la relation client C14 Proposer un programme de fidélisation C15 Définir et mettre en place un outil de CRM C16 Augmenter la satisfaction client de manière continue C17 Appréhender les enjeux de chaque métier C18 Décoder les pratiques culturelles et prévenir les risques C19 Anticiper les besoins en compétences et conduire des entretiens C20 Tenir un tableau de bord C21 Formaliser des objectifs clairs et hiérarchisés C22 Construire les tableaux de suivi des performances commerciales C23 Analyser les performances commerciales C24 Réaliser un reporting auprès de sa hiérarchie C25 Définir un budget et construire un tableau budgétaire par projet C26 Négocier avec les prestataires en interne et en externe C27 Présenter et défendre un budget C28 Gérer le budget commercial, arbitrer et allouer les dépenses et investissements

Contenu et modalités d'organisation

1ère année Management du Développement Commercial Ce module a pour objectif, en complément des connaissances acquises en Bachelor Marketing et Communication ou équivalent, de vous permettre d'acquérir ou de renforcer les compétences nécessaires à la pratique du Business Development. • Stratégie de prospection et de fidélisation • Vente & Négociation • I.A. Génératives : l'art du prompt • Business Intelligence • Droit du digital Marketing Digital Ce module a pour objectif de vous former à aux techniques de prospection digitale et de génération de leads (contacts commerciaux). • Search Engine Marketing • Customer Success Management E-Commerce et Social Selling • CMS vitrine et e-commerce • Stratégies Social Media et Influence Autres matières prévues au programme : • IA : Ethique et Usages • Anglais (E-learning et cours en anglais) • Projets fil rouge et concours divers (Mademoiselle PITCH / Challenge 48h / L'Oréal Brand Storm) • Impact & RSE • Projet professionnel 2ème année Management du Développement Commercial Ce module a pour objectif, en complément des connaissances acquises en Bachelor Marketing et Communication ou équivalent, de vous permettre d'acquérir ou de renforcer les compétences nécessaires à la pratique du Business Developpement. • Management des équipes commerciales • Gestion de projet et Ingénierie d'affaires • Data visualisation • Manager à l'ère du digital • Droit commercial et droit du ecommerce Marketing Digital Ce module a pour objectif de vous permettre d'acquérir ou de renforcer les compétences nécessaires au développement d'un business digital. • Inbound Marketing / Brand Content • Web et CX Analytics E-Commerce et Social Selling • Social Ads & Social Selling • Gestion de la relation client (CRM) 1ère et 2nde année • IA : Ethique et Usages • Anglais (E-learning et cours en anglais) • Projets fil rouge et concours divers (Mademoiselle PITCH / Challenge 48h / L'Oréal Brand Storm) • Impact & RSE • Projet professionnel

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)***

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00533911	du 13/10/2025 au 24/09/2027	Le Bouscat (33)	BORDEAUX YNOV CAMPUS		Non éligible	Contrat app