

Bachelor Business International

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

PIGIER-MBWAY-MY DIGITAL
SCHOOL-WIN-STUDIOM-IPAC
BACHELOR FACTORY
MOUSNIER Ana
06.22.77.78.07
ana.mousnier@mbway.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
Tests
Entretien
Épreuves écrites

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

MBway accorde une grande importance à la sélection de ses étudiants, à la cohérence de leur motivation, de leur potentiel et de leurs valeurs avec les objectifs pédagogiques et professionnels de ses enseignements. Prérequis, dossier de candidature et examen d'entrée sont similaires pour les 9 MBA, seul le niveau d'anglais exigé pour le MBA Management International Business diffère car plus élevé. Vous repartez de nos sessions avec votre profil de compétences écrit et personnel. Être titulaire d'un diplôme titre de niveau Bac+2, Bac+3 ou Bac+4 Ou attester de l'obtention des crédits ECTS correspondants Dossier de candidature CV, justificatifs diplômes Lettre de motivation : personnalité, projet professionnel Lettre de recommandation d'activité (professionnelle, sportive, artistique, associative...) et/ou académique (TOEIC, TOEFL, Brevet d'état, recommandation enseignant ou directeur d'études....) Examen d'entrée Présentation collective des exigences en matière de compétences emploi et métier Mise en situation professionnelle individuelle Tests de logique et de Culture Générale Test d'anglais en ligne, évaluant immédiatement le niveau européen du candidat et proposant un parcours de progression (écrit et oral)

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette certification professionnelle s'inscrit dans un contexte de forte transformation. Le métier de Responsable du développement commercial a évolué depuis plusieurs années sous l'influence de la transformation numérique de la société et du secteur commercial, la culture digitale continuant à appeler une transformation des pratiques commerciales et des compétences qui leur sont associées. De nouveaux canaux de distribution sont apparus et ont fait évoluer les techniques de vente et l'acte d'achat, redistribuant les cartes en termes de conception de stratégies de développement commercial et de modalités de déploiement des actions commerciales afférentes, et ce, tous secteurs d'activité confondus. Le déploiement omnicanal des réseaux de distribution, la visibilité permanente et démultipliée des offres commerciales, l'accès universel à l'information procuré par la digitalisation aux consommateurs BtoB et BtoC génère une dynamique concurrentielle très importante. Les réseaux sociaux sont totalement intégrés dans les pratiques commerciales afin de promouvoir la notoriété et l'image de l'entreprise, ou lors du lancement d'un nouveau produit ou service. Prospects et clients développent une connaissance fine, voire experte, de l'offre de produits et services qu'une multitude d'opérateurs commerciaux leur soumettent par le biais des sites internet, de blogs, de réseaux sociaux, de podcasts ... de plus, ils disposent d'un large accès à des avis de consommateurs reposant sur des systèmes de notation des entreprises, produits et services du marché, plus ou moins sophistiqués et crédibles.

Contenu et modalités d'organisation

Dans le cadre de son métier, le, la Responsable du développement commercial conçoit et conduit le processus de commercialisation de l'offre de produits et services d'une entreprise, en vue d'atteindre des objectifs de performance commerciale établis dans le cadre d'une stratégie de développement élaborée en amont, correspondant à la stratégie globale de l'entreprise et portant sur un périmètre d'activités identifié (secteur géographique, gamme de produits ou services, types de clientèle). Manager intermédiaire de proximité, il, elle organise et anime l'activité d'équipes de travail internes et externes mobilisées sur le projet de développement commercial dont il, elle est responsable pour atteindre les objectifs fixés avec les ressources et moyens alloués et dans les délais impartis. Il, elle participe à la réflexion stratégique grâce à son analyse du marché et des résultats des actions menées sur le terrain, dans l'objectif de traduire ces orientations en décisions commerciales opérationnelles. -Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial En lien avec la Direction de l'entreprise, le, la responsable du développement commercial décline la stratégie commerciale en concevant et en conduisant un plan d'action. Il, elle déploie les actions sur tous les canaux cohérents avec les objectifs définis au préalable. Il, elle s'appuie sur des équipes de vendeurs auxquels il, elle distribue les objectifs à atteindre et s'assure du contrôle de l'exécution correcte du plan d'action. Surveillance de l'environnement économique, commercial et concurrentiel du secteur d'activité de l'entreprise Elaboration et mise en œuvre du plan d'action commercial déclinant la stratégie de développement et ses objectifs -Développer et assurer le suivi de la performance commerciale En coordination avec le service marketing, le, la responsable du développement commercial construit et conduit la prospection visant à fidéliser et générer de nouveaux clients. Il, elle formule des propositions commerciales complexes et gère les situations de contentieux délicates. Il, elle évalue la performance de ses activités, analyse les résultats et les communique à la Direction dans une logique d'amélioration continue.

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

Validation(s) Visée(s)

Responsable du développement commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 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
-----------------	--------------------	-------	------------------------	------------------	-----	-----------

00538649

du 30/09/2024 au
22/08/2025

Bordeaux (33)

PIGIER-MBWAY-MY
DIGITAL SCHOOL-
WIN-STUDIOM-IPAC
BACHELOR
FACTORY

Non
éligible

