

Manager du Développement Commercial sous l'autorité de ISD FLAUBERT - Niveau 7



Objectifs

Le développeur commercial doit personnaliser au maximum la relation en devenant expert du client. Il faut qu'il comprenne qui il est, connaitre son profil, ses préférences... Le digital permet au développeur commercial de répondre à ces nouvelles attentes. Il doit recueillir une masse de données concernant le profil de son client, son parcours, ses relations, ses centres d'intérêt et ses habitudes d'achat. Ces précieuses data client sont disponibles avec l'utilisation d'outils informatiques tels que des CRM et des outils de marketing automatisés. Les besoins d'intégration des outils (au sens où ils doivent communiquer entre eux) et de restitution automatisée de l'information actionnable représentent une forte demande du marché.

Les activités visées

- ACTIVITÉ 1 : Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- ACTIVITÉ 2 : Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- ACTIVITÉ 3 : Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- ACTIVITÉ 4 : Pilotage de la performance commerciale
- ACTIVITÉ 5 : Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

Le programme : 5 blocs

Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise

Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise

Gérer un portefeuille clients et développer les activités commerciales

Piloter la performance commerciale

Manager et gérer les relations professionnelles

Conditions d'admission

Le cursus préparant à la Certification professionnelle s'adresse aux apprenants
- Titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3)

Manager du Développement Commercial sous l'autorité de ISD FLAUBERT - Niveau 7



Organisation de la formation

Le cycle de préparation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée (contrat en alternance uniquement ; pas de formation initiale possible) impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées. Le programme est articulé autour de 5 blocs de compétences conformément au référentiel de certification pour un volume horaire 910 heures sur les 2 années du cycle.

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives exigées

Les épreuves

Mission
professionnelle

Mémoire
professionnel

Etude de cas

Oral

Débouchés professionnels

- ✓ 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
- ✓ Ingénieur commercial
- ✓ Ingénieur des ventes
- ✓ Business développer
- ✓ Manager commercial grands comptes (Key Account Manager)

(2 / 2)