

### Détectez les nouvelles opportunités de croissance pour développer votre activité et augmenter la performance de l'entreprise

Ce parcours vise à acquérir et renforcer des compétences pour concevoir et déployer des stratégies profitables à l'entreprise. Vous pourrez ainsi, répondre aux enjeux de positionnement et de construction d'offres, de prospection de marchés et de développement commercial.

Adoptez les méthodes et postures du **Business Developer**.



### MODALITÉS D'ADMISSION

- ▶ Dossier d'inscription

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUE & D'ÉVALUATION

- Classes virtuelles et travaux dynamiques
- Partage d'expérience et échanges de pratiques
- Évaluations : Cas pratiques et mises en situations professionnelles

### TARIF

- ▶ 4500 € TTC\*
- ▶ Éligible au CPF, financement OPCO, FNE-renforcé, et dispositifs de financement de la formation professionnelle.
- ▶ Déclinable en intra entreprise sur demande

✓ **Créez ici votre demande CPF**

\* Organisme non-assujetti à la TVA

### PUBLIC

- Salariés ou non sur des **fonctions de développement d'activité ou de développement commercial** ; toute personne en création ou développement d'activité

### PRÉREQUIS

**Expérience commerciale** et/ou de la relation client

### DURÉE & RYTHME

**17 jours (119h)** répartis sur 8 mois à raison de 2 jours par mois

### DATES & LIEU DE FORMATION

**27 septembre 2022 au 13 avril 2023**

- **70% en distanciel & 30% en présentiel**
- Lieu de la formation présentielle : Montpellier - Campus MBS (locaux accessibles PMR)

### VOS INTERVENANTS

- **Consultants-Formateurs MBS** experts dans le conseil et le développement d'entreprise
- **Enseignants-Chercheurs MBS en sciences de gestion** spécialisés en management, stratégie, marketing ou finance
- **Experts Associés du Réseau Prospective**, spécialisés en management et développement commercial

*Nouvelle formation  
Document mis à jour en octobre 2021. Document à caractère non contractuel rédigé à titre informatif.  
Parcours, tarifs et conditions soumis à modifications.*

## UN PARCOURS COMPATIBLE AVEC UNE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE À TEMPS PLEIN

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue du parcours, le participant sera capable de :

- **Analyser la stratégie de l'entreprise** afin de déterminer ses forces, points d'amélioration, opportunités, menaces
- **Identifier de nouveaux leviers de croissance** performants et responsables (produits, marchés, investissements...)
- **Déterminer la stratégie marketing et commerciale** et élaborer le plan de développement
- **Étudier et suivre la concurrence** et le secteur d'activité
- **Démarcher de nouveaux clients** et partenaires
- **Fidéliser les clients** en renforçant sa posture
- **Manager des projets transverses** (méthode Lean et Agile)
- **Piloter les indicateurs budgétaires et financiers** de son activité

Un parcours de formation  
qui valide  
**3 blocs de compétences\***

### Définir et déployer la stratégie dans un environnement et un périmètre donnés

- De la stratégie d'entreprise à la stratégie marketing
- Les outils marketing stratégiques et opérationnels gagnants
- Marketing opérationnel et digital
- Construction et déploiement d'une stratégie commerciale performante

### Piloter une activité complexe

- Management des projets en mode Lean et Agile
- Prévisions financières et contrôle de gestion

### Développer et fidéliser son portefeuille clients

- Management de la relation client : satisfaction et fidélisation
- Management des forces commerciales
- Négociations à enjeux

! Possibilité de **valider un diplôme Grande Ecole par la voie de la Validation des Acquis et de l'Expérience (V.A.E)**

*\*issus de la certification RNCP 10220, Programme Grande Ecole*