

Bloc RNCP de 38 jour(s)
Réf : XCO

Participants

Commerciaux, responsables d'entreprise souhaitant acquérir une expertise en développement commercial.

Pré-requis

Etre titulaire d'un diplôme bac +3. Connaissances de base des techniques commerciales et expérience souhaitable en vente.

Prix 2020 : 11600€ HT

Dates des sessions

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

- A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation

Titre RNCP Manager du développement commercial et entrepreneurial

Niveau 7 – Code RNCP 11541

Ce parcours de formation vous permettra d'obtenir le titre certifié de Niveau 7 (Bac+5) "Manager commercial et entrepreneurial" reconnu par l'État. Vous apprendrez et validerez les compétences nécessaires pour négocier, vendre, développer et manager une équipe ainsi qu'entreprendre et réussir vos projets d'entreprise.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Elaborer sa stratégie commerciale et son Plan d'Actions Commerciales
S'affirmer dans son rôle de leadership
Maîtriser les concepts et caractéristiques de la stratégie d'entreprise
Réaliser un Business Plan
Maîtriser les fondamentaux de la vente
Acquérir une approche globale et structurée du marketing digital

[1\) Management et stratégie commerciale - 13 jours](#)

[2\) Gestion et entrepreneuriat - 14 jours](#)

[3\) Développement commercial et expertise marketing - 10 jours](#)

[4\) Stage en entreprise - 1 mois min](#)

[5\) Certification du titre - 1 jour](#)

Certification

Certification déposée par l'IPAC. Chaque bloc de compétences est validé par un examen écrit. Une fois la validation de l'ensemble des blocs de compétences faite, une certification finale est réalisée pour valider l'obtention du titre de niveau 7 (Bac+5) "Manager commercial et entrepreneurial".

1) Management et stratégie commerciale - 13 jours

- Optimiser sa stratégie commerciale.
- Manager et dynamiser une équipe commerciale.
- Bâtir et piloter le Plan d'Actions Commerciales.
- Développer son leadership de manager.
- Conduire le changement, démarche et outils.
- Certification.

2) Gestion et entrepreneuriat - 14 jours

- Bâtir une stratégie d'entreprise.
- Démarrer une entreprise, l'essentiel pour réussir son projet.
- Réaliser un Business Plan réaliste et convaincant.
- Evaluer une entreprise, méthodes et pratiques.
- Financement de l'entreprise : les opérations de haut de bilan.
- Certification.

3) Développement commercial et expertise marketing - 10 jours

- Key Account Manager : bâtir des stratégies gagnantes.
- Mieux se développer à l'international : risques, enjeux et stratégies.
- Maîtriser les fondamentaux de la vente.
- Vendre aux grands comptes.
- Marketing digital : synthèse et tendances.
- Certification.

4) Stage en entreprise - 1 mois min

- Un stage d'un mois minimum est obligatoire. Les salariés en poste peuvent réaliser le stage dans leur entreprise.
- La recherche du stage est à l'initiative du candidat.

5) Certification du titre - 1 jour

- Rédiger un dossier professionnel écrit à soumettre une semaine avant la soutenance.
- Soutenance orale devant un jury.
- Un guide vous sera transmis au moment de l'inscription pour la constitution du dossier professionnel écrit et oral.

ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.