



Objectif de la formation

Maîtrisez les nouvelles méthodes de prospection, de négociation et de vente pour performer dans votre carrière de Business Developer ! Développement d'affaires, ventes stratégiques BtoB, négociation complexe, pilotage d'équipes commerciales, cette formation vous apporte toutes les clés pour devenir un expert en business development et en négociation commerciale, avec un focus particulier sur les ventes complexes et les grands comptes.

DEBOUCHES

- Responsable d'agence ;
- Chef.fe de service ;
- Directeur / Directrice commercial ;
- Business Developer ;
- Key Account Manager ;
- Chargé.e d'affaires ;
- Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale ;
- Customer Success Manager.

RYTHME DE LA FORMATION

Planning des cours e-learning à adapter selon le besoin de l'entreprise.

EVALUATION

- Dossiers techniques basés sur les expériences professionnelles ;
- Etudes de cas ;
- Soutenances.

PRIX DE LA FORMATION

En alternance : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un BAC +3 ou équivalent.
La formation est accessible aux personnes en situation d'handicap.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

- Elaboration et pilotage de la stratégie commerciale ;
- Pilotage du business développement ;
- Gestion du budget et pilotage de la performance commerciale ;
- Stratégies innovantes de management de l'équipe commerciale ;
- Management de projet de transformation et/ou d'innovation .

POURSUITE D'ETUDES

- Après avoir obtenu le titre de Manager de Business Unit, il est possible d'intégrer directement le marché du travail.
- Accès en DBA (Doctorate in Business Administration).

100% EN LIGNE

EN ALTERNANCE

805H 24 MOIS

Délivré par Studi en
partenariat avec ESG Ecoles de commerce.

Obtenez le Titre RNCP "Manager de Business Unit" de ESGCV, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 35961 par décision de France compétences du 15/10/2021.