

## 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.

**ADOPTER LES MÉTHODES ET POSTURES DU BUSINESS DEVELOPER.**



#### 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

- **10 jours (70h)** répartis sur 7 mois



#### LIEU DE FORMATION

- **60% en distanciel & 40% en présentiel**
- Lieu de la formation présentielle : Campus MBS Montpellier (locaux accessibles PMR)
- Pour connaître la date de la prochaine session contactez-nous



#### 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 en stratégie commerciale et relation client**



#### MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier d'inscription
- Minimum de 8 participants requis pour ouverture du programme

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUE & D'ÉVALUATION

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

#### CHIFFRES CLÉS

**100% de réussite - 77.6% de satisfaction**

#### TARIF

- 3900 € TTC\*
- Éligible au CPF, financement OPCO, FNE et dispositifs de financement de la formation professionnelle.
- Déclinable en intra entreprise sur demande

# UN PARCOURS COMPATIBLE AVEC UNE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE À TEMPS PLEIN

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À L'ISSUE DU PARCOURS, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

**IDENTIFIER ET ANALYSER LES ÉVOLUTIONS DE L'ENVIRONNEMENT**, les risques, les tendances, les opportunités du secteur ou du domaine d'expertise

**PILOTER OU CO-PILOTER LA CONSTRUCTION D'UNE VISION STRATÉGIQUE** déterminer les axes stratégiques et les objectifs de l'entreprise, les traduire et les suivre dans un plan d'action adapté au secteur ou du domaine d'expertise

**CONCEVOIR, CHOISIR ET ORGANISER LES POLITIQUES ET PRATIQUES DE GESTION** spécifiques au secteur d'activité ou au domaine d'expertise

**METTRE EN ŒUVRE LES POLITIQUES ET PRATIQUES DE GESTION** pour conduire les opérations en conformité avec les spécificités du secteur ou du domaine d'expertise

## UN PARCOURS DE FORMATION QUI VALIDE 2 BLOCS DE COMPÉTENCES\*

### ELABORER UNE VISION STRATÉGIQUE ADAPTÉE AU SECTEUR OU AU DOMAINE D'EXPERTISE

- Cartographier son environnement : identifier les risques, tendances et opportunités
- Diagnostic : analyser les risques, tendances et opportunités et définir les orientations stratégiques
- Mieux se connaître : définir la valeur ajoutée de son métier. Communiquer plus efficacement en interne et avec les parties prenantes externes. Méthode Arc en ciel DISC®
- Consolider son Plan de Développement Individuel (PDI) Selon la méthode KDS (Keep-Drop-Start)

### CONCEVOIR ET/OU METTRE EN ŒUVRE DES SOLUTIONS DE GESTION ADAPTÉES À SON SECTEUR OU DOMAINE D'EXPERTISE

- Pilotage et développement de son activité commerciale
- Manager la relation client : satisfaction, fidélisation, etc. Optimiser l'utilisation de son CRM/outil de gestion des clients
- Management de projet de développement business : déclinaison opérationnelle du plan stratégique commercial sur son périmètre d'activité
- Planifier ses actions et construire sa feuille de route business
- Porter et conclure des négociations à enjeu dans un contexte de partenariat d'affaires

\*Certification 37667, date d'enregistrement 06-06-2023, organisme certificateur MBS. Document à caractère non-contractuel rédigé à titre informatif. Parcours, tarifs, et conditions soumis à modifications.



FORMATION ÉLIGIBLE

Renseignements  
& inscription

**06 32 71 14 69**  
[BesoinDeFormation@montpellier-bs.com](mailto:BesoinDeFormation@montpellier-bs.com)  
**montpellier-bs.com**

