



BAC+5 Manager du Développement Commercial et Entrepreneuriat

Cette formation vous permettra d'avoir les compétences nécessaires pour négocier, vendre, développer et manager une équipe ainsi qu'entreprendre et réussir vos projets d'entreprise.

Durée

1 an soit 466H de formations en alternance

Tarifs

Nous consulter - Fiche RNCP13081

Lieux

GAP

Modalités d'accès

Prise en charge par les OPCO sous contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage. CPF. FONGECIF

Publics

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion professionnelle.

Objectifs

L'obtention du titre certifié de Niveau I (BAC+5) « Manager du développement commercial et entrepreneuriat » reconnu par l'Etat vous permettra d'avoir les compétences nécessaires pour négocier, vendre, développer et manager une équipe ainsi qu'entreprendre et réussir vos projets d'entreprise. 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 et maîtriser les fondamentaux de la vente.

Pré-requis

Tout public ayant validé un BAC+3 ou d'un titre homologué de niveau II avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

MANAGEMENT ET STRATEGIE COMMERCIALE

- 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.

GESTION ET ENTREPRENEURIAT

- 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.

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET EXPERTISE MARKETING

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.

EVALUATIONS

Evaluations de chaque bloc

Certification du titre : Rédaction d'un dossier professionnel écrit à soumettre une semaine avant la soutenance. Soutenance orale devant un jury

Un guide est transmis à l'entrée en formation pour la constitution du dossier professionnel écrit et oral.

EQUIPES PEDAGOGIQUES

Formateurs spécialisés dans le milieu professionnel

Les +

Validation par examen en fin d'année scolaire pour l'obtention du Titre Manager du Développement Commercial et entrepreneuriat.