

Formation Certifiante

Business Developer

Stratégie et développement d'affaires

CONTACT

Adresse de l'établissement

Montpellier Business School
2300 Av. des Moulins, 34080 Montpellier

Lieu de la formation pour le présentiel

Montpellier Business School
2300 Av. des Moulins, 34080 Montpellier

Modalités de contact

besoindeformation@montpellier-bs.com
04 67 10 26 08

Contact du Responsable

▪ Aurélie Bordin
Directrice des Programmes de Formation Continue
a.bordin@montpellier-bs.com

CODE(S) NSF

► 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (organisation, gestion)

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.

Contact | Nadège Ortiz-Borys
Coordinatrice Handicap & RSE -
n.ortiz@montpellier-bs.com - +33467106022

Date de mise à jour

Mise à jour – 30 oct 2023

PUBLIC

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

PROGRAMME

- **3900€ TTC*** (organisme non-assujetti à la TVA)
- Eligible au CPF, financement OPCO, FNE, et dispositifs de financement de la formation professionnelle.
- Langue d'enseignement : Français

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE OU FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

En complément de cette formation, MBS propose également des formations courtes pour renforcer vos compétences managériales.

DÉBOUCHÉS

Business Developer, Responsable du développement commercial

DURÉE

10 jours (70h) répartis sur 7 mois

MODALITÉS D'ENSEIGNEMENT

60% en distanciel & 40% en présentiel

MODALITÉ D'ENTRÉE

Dossier inscription

NOMBRE DE PLACES

La formation est organisée pour un effectif maximum de 10 participants.

DÉLAIS D'ACCÈS

Entre le dépôt du dossier d'inscription et le démarrage de la formation, le délai est d'environ 1 mois.

CONDITIONS SUSPENSIVES

Minimum de 8 participants.

TAUX DE RÉUSSITE : 100%

TAUX DE SATISFACTION : 78%

Sur deux sessions réalisées

Formation Certifiante

Business Developer

Stratégie et développement d'affaires

OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue du parcours, le participant sera 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 oeuvre 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 oeuvre 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

*issus de la certification RNCP 37667

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Cas pratiques et mises en situations professionnelles

ENSEIGNANTS

- **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**

PÉDAGOGIE

- Classes virtuelles et travaux dynamiques
- Partage d'expérience et échanges de pratiques
- Apports et accompagnement collectif et individuel

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Afin de bénéficier en tous lieux et toutes circonstances de l'accès aux ressources pédagogiques en ligne, il est demandé aux stagiaires de disposer d'un ordinateur portable. Les classes virtuelles sont assurées à distance via des plateformes de visioconférence (Teams, Zoom ou Webex). Les participants ont également accès à la plateforme pédagogique Moodle.



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- ACTIONS DE FORMATION
- ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPERIENCE
- ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE