

Business developer

Cours Pratique de 57 jours - 399h

Réf : 8BD - Prix 0 : nous consulter

Le business developer crée des opportunités de développement commercial pour une entreprise. Il est chargé de développer et de maintenir des relations avec les clients potentiels, de négocier des contrats, de faire des présentations et de rechercher de nouveaux marchés. Il s'assure aussi du suivi et entretient sa relation avec le client, afin de le fidéliser.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Maîtriser le développement commercial
- Développer ses compétences commerciales
- Adopter une posture et un savoir-être commerciaux

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 03/2024

1) Développement commercial niveau 1 (84 h)

- Découverte commerciale.
- Étude de marché.
- Storytelling.
- Prospection et gestion de la relation client.

2) Développement commercial niveau 2 (70 h)

- Clients difficiles.
- Prospection téléphonique.
- Efficacité commerciale.
- Droit commercial.

3) Développement commercial numérique (63 h)

- Vente digitale.
- Marketing virtuel.
- Vente de logiciel.
- Business relationship manager.

4) Posture et savoir-être commerciaux (105 h)

- Gestion du temps.
- Écoute active.
- Communication par e-mail et LinkedIn.
- Reporting et tableaux de bord.
- Entretiens et réunions à distance.

5) Projet de fin de parcours et mise en situation (42 h)

- Projet d'application encadré.
- Soutenance devant un jury, en présence du futur employeur.

PARTICIPANTS

Demandeurs d'emploi et personnes en reconversion professionnelle.

PRÉREQUIS

Aisance relationnelle, curiosité et adaptabilité.

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.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

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

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

LES DATES

Nous contacter