

Certificat tutoré

100%
online

BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING



Le business development est un processus complexe, qui repose sur de nombreuses qualités et savoir-faire de la part des équipes de vente. Vendre suppose également de se fonder sur une démarche structurée s'appuyant sur des séquences logiques encadrant l'entretien de vente et des qualités interpersonnelles afin de réussir des négociations complexes.

Comment trouver aux marques et à leurs produits une place forte et distincte dans des marchés apparemment saturés par une offre considérable ? Comment analyser objectivement les politiques marketing suivies et leurs résultats, redéfinir à partir de cet audit une stratégie marketing, puis bâtir le plan marketing qui en découle ?

Concret, orienté action, utilisant abondamment des cas d'entreprises, ce programme propose de maîtriser les incontournables de la vente & du Marketing pour optimiser l'efficacité opérationnelle des équipes et projets.



Les bénéfices de ce programme

- Vous étudiez à votre rythme sur une durée de 3 mois
- Un plan de développement personnalisé vous permettant de relier directement les compétences acquises à vos problématiques au sein de votre entreprise
- Des intervenants de renom vous permettant de benchmarker les meilleures pratiques internationales

CE PROGRAMME BEM/KEDGE S'ADRESSE À DES :

- Directeurs Commerciaux (BtoB & BtoC)
- Responsables Marketing et des ventes
- Chargés d'affaires
- Personnes souhaitant acquérir ou renforcer ses compétences en marketing, négociation ou business development

À L'ISSUE DE CE PROGRAMME, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Construire des outils d'évaluation & de pilotage de l'activité commerciale
- Préciser sa stratégie marketing et commerciale en tenant compte de son environnement,
- Tenir compte des éléments de complexité d'une négociation commerciale pour bâtir et soutenir une offre commerciale en face à face ou à distance,

MODULES DE FORMATION :

1. Acquérir une vision globale des fonctions Business Development & Marketing et de leurs enjeux
2. Saisir les opportunités stratégiques
3. Piloter un projet au sein de l'organisation
4. Elaborer une stratégie Marketing
5. Expérience Client & Digital
6. Les secrets d'une vente réussie
7. Se positionner en fin négociateur
8. Masterclass

Etude de cas animé par un consultant en Business Development ou un expert en Marketing

Vous avez du talent, nous lui donnons de la valeur !

PARCOURS PÉDAGOGIQUE INDIVIDUALISE SUR 3 MOIS (20H)

Un mail de bienvenue vous transmet vos identifiants qui vous permettent d'accéder au site de votre programme de formation accessible sur ordinateur, tablette ou téléphone portable.

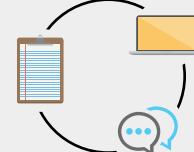
1 JE FAIS LE POINT

Exprimez vos attentes vis-à-vis du programme et vos problématiques au sein de votre entreprise afin que votre coach puisse établir un Plan d'Infusion des Compétences pour le suivi des objectifs opérationnels en entreprise.



LES ÉLÉMENTS-CLÉS DE CE PROGRAMME

Des tests et des exercices opérationnels reliés à vos besoins



Des ressources diversifiées de première qualité créées avec les meilleurs experts mondiaux dans leur domaine

Un coach individuel expérimenté avec qui vous échangez régulièrement pour faire le suivi

2 JE MAÎTRISE LES FONDAMENTAUX

Formez-vous sur une plateforme dédiée et mettez en pratique les fondamentaux en bénéficiant de l'expérience et des conseils d'intervenants internationaux.



CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Analyser sa position concurrentielle
- Développer ses compétences interpersonnelles pour mieux gérer ses projets
- Influencer le processus d'achat
- Favoriser la diffusion et le succès d'un produit innovant
- Construire une forte personnalité de marque
- Concevoir une expérience client exceptionnelle
- Structurer votre distribution omnicanale
- Bien préparer sa prise de parole
- Renforcer l'impact de ses messages
- Comprendre la méthode des gains mutuels
- Sortir de la négociation marchandise

3 J'APPROFONDIS MES ACQUIS

Consolidez les compétences acquises et approfondissez-les grâce à 4 sessions avec un coach tout au long de la formation. Repartez avec un plan d'action prescrit par votre coach et d'un suivi post formation .



CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Accompagner ses collaborateurs dans l'atteinte des objectifs commerciaux
- Développer et consolider le portefeuille clients de l'Entreprise
- Mettre en place une stratégie marketing adaptée
- Aborder le tournant digital

4 JE REÇOIS MON CERTIFICAT

Le coach évalue vos progrès tout au long de votre parcours de formation. À l'issue d'un quizz final, vous recevez un certificat attestant des compétences acquises.



Coût de la formation : **850.000 FCFA**