

Responsable de Développement Commercial (Formation présentielle)

595.00 h / 85.00 jour(s)

0.00 € TTC en Inter
(Intra et groupe sur demande)

Objectif(s)

- Réaliser des études de marché
- Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- Piloter un plan d'action marketing et commercial
- Manager et développer une équipe commerciale/marketing opérationnelle



Programme

- Analyse de marché (UF1)
 - La veille commerciale, réglementaire et juridique
 - Exploitation de la digitalisation
 - Stratégie marketing : outils et diagnostic
 - Segmentation du marché et modélisation des personae
- Stratégie marketing et commerciale (UF2)
 - Développement de la stratégie marketing mix marketing
 - Plan marketing
 - Relation et expérience Client
- Marketing digital (UF3)
 - Les enjeux du marketing digital
 - Construire un plan marketing digital
 - Social média
 - Marketing d'influence
 - Stratégies marketing digital : inbound marketing et content marketing
- Marketing mobile : enjeux du cross/omni canal (UF4)
 - Marketing mobile : sécuriser parcours client
 - Web to store
- Négociation commerciale (UF5)
 - Négociation
 - Gestion de portefeuille
 - CRM
- Pilotage et performance (UF6)
 - Fondamentaux du pilotage
 - Pilotage commercial
 - Pilotage des actions
 - Performance online
- Management (UF7)
 - Management d'équipe
- Blocs complémentaires
 - Efficacité professionnelle
 - Management et entrepreneuriat
 - Bureautique



Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique de KEY FORM & Solutions se compose d'une dizaine de professionnels alliant compétences pédagogiques et vécus professionnels issus de différents horizons (commerce, communication, associations, entreprises, organismes de formation professionnelle, service public de l'emploi...).



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Business Game - étude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports



Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence
- Contrôle de connaissances écrit et oral
- Mises en situation

Profil Apprenant(s)

- Tout public

Pré-requis

- Titre ou Diplôme de niveau 5 (BAC/BAC Pro) en Commerce ou Vente
- Avoir suivi un enseignement supérieur de niveau IV
- 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur
- Sélection sur dossier, entretien individuel, parcours individualisés

Demande d'informations

02 30 96 68 40
formation@key-form.fr

Accessibilité

Conforme - Organisme ERP5
Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un accompagnement individuel par notre référent handicap dédié.

Dates et délais d'accès

La durée estimée entre la demande et l'entrée en formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier des prises en charge, délai de rétractation pour les particuliers.
Formations CPF : délai de 11 jours ouvrés

Lieu de formation

Inter :
KEY FORM & Solutions
7 rue de Vezin
35000 Rennes
Intra :
France métropolitaine

Indicateurs de qualité

Retrouvez l'ensemble des indicateurs sur le site Inserjeun.

- Evaluation des soft skills

