

Business developer

Mission et compétences clés du business developer

À l'issue de cette formation, vous aurez toutes les clés pour réussir dans votre fonction de business developer.

PROGRAMME

Profil BizDev

- Les missions, les objectifs et compétences clés du Business Developer.
- La place du Business Developer dans l'entreprise.

Agir en Business Developer : conquérir/innover

- Analyser et définir son positionnement stratégique.
- Évaluer les positionnements stratégiques possibles.
- Conquérir de nouveaux marchés.
- Se différencier de la concurrence pour se démarquer.
- Intégrer les changements et les transformer en potentialités nouvelles.

Définir son terrain de prospection

- Analyser le marché suivant la stratégie d'entreprise.

- Élaborer et s'approprier l'argumentaire commercial en lien avec le marketing.
- Assurer une veille stratégique.
- Identifier et détecter des opportunités de croissance.
- Développer des relais de croissance : partenariats et lead generation.

Élaborer un plan de ventes à l'heure du digital

- Les nouvelles habitudes et attentes des clients.
- Élaborer des processus de vente alignés avec les parcours clients.
- Comprendre l'importance du personal branding en prospection digitale.
- Mettre en place un plan de ventes et planifier ses actions.

Concevoir des offres commerciales innovantes

- Adopter une démarche innovation pour favoriser les axes différenciants.
- Attirer des nouveaux consommateurs avec des stratégies marketing innovantes.

Reporting & upselling

- Garantir l'atteinte des objectifs de CA fixés.
- Augmenter le panier moyen client, up sell et cross sell.
- Smart data : mesurer la performance des actions de développement.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

PERFECTIONNEMENT

Code : BIZDEV

🕒 4 jours - 28 heures

💰 Prix HT : 2360 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Définir les objectifs stratégiques à long terme pour des relations clients durables.
- Identifier, négocier et traiter les opportunités d'affaires.

PRÉREQUIS

Avoir une première expérience commerciale.

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeants d'une jeune entreprise, ingénieurs commerciaux grands comptes, ingénieurs commerciaux ventes indirectes ou chefs de produits.

PLANNING

Paris

11 - 12 avril + 13 - 14 mai 2019
8 - 9 juillet + 5 - 6 septembre 2019
26 - 27 septembre + 24 - 25 octobre 2019
25 - 26 novembre + 19 - 20 décembre 2019