



Parcours certifiant devenir business developer

Prendre en main les missions du Business Developer

À l'issue de ce parcours, vous serez en mesure d'évaluer et de saisir les nouvelles opportunités de business afin de développer de nouveaux marchés.

MODULE 1 | 2 jours

Analyser son environnement et détecter les nouvelles opportunités business

Se positionner en tant que Business Developer

- Les missions du Business Developer.
- S'approprier les compétences requises d'un Business Developer.
- Grand groupe, start up, entreprise... : trouver son positionnement de Business Developer.
- **Atelier** : cartographier les missions du Business Developer.

Analyser son marché et ses opportunités de croissance de chiffre d'affaires

- Assurer une veille technique, scientifique et concurrentielle de son marché.
- Identifier les besoins du marché : les 5 forces de Porter.
- Anticiper les évolutions du secteur et du marché en détectant les signaux faibles.
- Mesurer l'attractivité d'un marché.
- **Atelier** : les approches stratégiques Ansoff et Océan Bleu.

Évaluer l'intérêt d'un projet de développement pour son entreprise

- Analyser et maîtriser son portefeuille de produits/services.
- Réaliser le diagnostic SWOT de son entreprise.
- Établir la cartographie des ressources internes pour

évaluer le potentiel de développement disponible.

- Déterminer l'écart entre les capacités de l'entreprise et le but à atteindre.

MODULE DISTANCIEL

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

MODULE 2 | 2 jours

Définir sa stratégie de croissance et développer des marchés

Établir un business plan de développement

- Traduire sa stratégie de développement en objectifs de ventes.
- Construire des offres techniques et économiques et élaborer le budget.
- Définir des plans d'action : marketing, opérationnel, management.
- **Atelier** : réaliser le business plan de son offre.

Élaborer, contrôler et suivre le pilotage des actions commerciales

- Prévisions de vente, coûts et délais : planifier son plan de développement.
- Sélectionner les bons KPIs pour contrôler l'efficacité des actions commerciales.
- **Atelier** : construire et exploiter un tableau de bord commercial.
- **Atelier** : s'assurer de la performance et de la rentabilité des opérations de développement.

Négocier et vendre des partenariats commerciaux

- Connaître les tactiques de négociation efficaces.
- Préparer son argumentation en clarifiant ses objectifs et sa marge de manœuvre.
- Négocier des contrats commerciaux avec ses prospects.
- Proposer un partenariat : avantages et contraintes.
- Déterminer les droits et obligations réciproques d'un partenariat.

MODULE DISTANCIEL

- L'analyse financière, ça s'apprend ?

MODULE 3 | 2 jours

Affirmer sa posture de Business Developer

Développer son attitude business

- **Autodiagnostic** des qualités et biais de sa posture actuelle.
- Satisfaction client, recherche de chiffre d'affaires, rentabilité : définir sa ligne de conduite.
- Cultiver sa résilience pour gagner en performance.
- Aisance, confiance, conviction : techniques pour améliorer sa communication.
- Langage corporel : adopter un comportement conquérant.

Cultiver et élargir son réseau professionnel

- Développer son excellence relationnelle : techniques de prospection et de networking.
- Multiplier les opportunités de rencontre business.

- Bien communiquer avec son réseau et maintenir le lien.
- S'appuyer sur les réseaux sociaux professionnels pour entretenir son réseau et trouver de nouveaux clients.
- **Atelier** : créer un profil attractif sur LinkedIn.
- **Atelier** : identifier et intégrer des groupes LinkedIn en fonction de ses objectifs business.

S'affirmer en interne en tant que Business Developer

- Adopter une attitude proactive et constructive : être force de proposition.
- Développer son leadership et sa force de conviction.
- **Atelier** : écrire son pitch personnel.
- Identifier les acteurs influents et sponsors internes au sein de son organisation.
- **Atelier** : maîtriser les techniques de communication pour convaincre sa hiérarchie.

MODULES DISTANCIELS

- Le droit des contrats.
- Comment entrer en contact avec un prospect en social selling ?
- Comment intégrer le social selling dans ses pratiques professionnelles ?

INITIATION

Code : BIZDVP

- 6 jours - 42 heures
- Prix HT : 4590 € (repas inclus)

PARCOURS CERTIFIANT

Code : CERTBIZDEV

- 7 jours - 49 heures
- Prix HT : 5670 € (repas inclus)



Option certifiante
La participation au parcours certifiant permet d'obtenir un Certificat Professionnel ISM business developer attestant de la maîtrise de nouvelles compétences.
• Simulation devant un jury professionnel à l'issue du parcours.

PLANNING

Paris

- 21 - 22 mars 2019
- + 24 - 25 avril 2019
- + 20 - 21 mai 2019
- + 22 mai 2019 (option certifiante)

- 3 - 4 juin 2019
- + 3 - 4 juillet 2019
- + 2 - 3 septembre 2019
- + 4 septembre 2019 (option certifiante)

- 4 - 5 novembre 2019
- + 11 - 12 décembre 2019
- + 15 - 16 janvier 2020
- + 17 janvier 2020 (option certifiante)

- 16 - 17 mars 2020
- + 20 - 21 avril 2020
- + 25 - 26 mai 2020
- + 27 mai 2020 (option certifiante)

Journée de préparation à la certification (1 jour)

Besoin d'aide pour constituer votre dossier de financement ? Contactez-nous !
01 43 72 64 00 • inscription@ism.fr

OBJECTIFS

- Identifier, négocier et traiter les opportunités d'affaires.
- Construire et déployer avec succès un business plan et le défendre en interne comme en externe.
- Suivre la performance de ses actions et les améliorer.

PUBLIC CONCERNÉ

Nouveaux business developers.



Nous vous accompagnons avant, pendant et après la formation

Distanciel

Quiz amont

Présentiel

Journée en présentiel

Distanciel

Communauté en ligne pour échanger avec les autres apprenants
e-évaluation
Classes virtuelles
Modules vidéo