



BUSINESS DEVELOPER

Mission et compétences clés du business developer

A la fois stratège, négociateur et entrepreneur, le Business Developer part à la conquête des marchés et les développe en s'appuyant sur sa connaissance des enjeux économiques, il transforme les opportunités en affaires, pour assurer la croissance des entreprises.

Un Business Developer (BizDev) a pour rôle de trouver des opportunités de développement commercial. Son action est à plus long terme que les commerciaux. Le rôle de Business Developer englobe des significations différentes, notamment chez les start-up où les ventes à court terme sont vitales. Le business developer est un profil particulièrement recherché. Cette fonction est très importante pour l'entreprise puisqu'elle l'aide à acquérir de nouvelles parts de marché et de nouveaux clients.

FORMATIONS LONGUES

INITIATION

Ref. : C19BIZDEV

Durée :
4 jours - 28 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 2490
€ HT

Repas inclus

Code
Dokelio AF_0000048770

OBJECTIFS

Définir les objectifs stratégiques à long terme pour des relations clients durables.
Identifier, négocier et traiter les opportunités d'affaires.
Développer sa posture de business developer.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

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

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Réussir dans sa fonction de business developer.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quizz amont
Présentiel
E-quizz aval

PROGRAMME

Conquête et prospection (Module 1 - 2 jours)

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.
- Livre Blanc : Business Developers : pourquoi vont-ils révolutionner la fonction commerciale ?

Profil BizDev

- Les missions, les objectifs, les responsabilités du Business Developer.
- Un profil complet en charge de l'acquisition de nouveaux clients et de l'entretien et de l'optimisation des ventes aux clients existants.
- La place du Business Developer dans l'entreprise.
- Les compétences clés du poste.

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 en cohérence avec la stratégie d'entreprise.
- Élaborer et s'approprier l'argumentaire commercial en lien avec le marketing et le marché.
- Assurer une veille stratégique, concurrentielle et technologique.
- Identifier et détecter des opportunités de croissance.
- Développer des relais de croissance : partenariats et lead generation.

Vente et performances commerciales (Module 2 - 2 jours)

Élaborer un plan de ventes à l'heure du digital

- Qu'est-ce que le social selling et l'Inbound Sales ?
- Comprendre 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 la création de valeur et les axes différenciants.
- Attirer des nouveaux consommateurs en mettant en place des stratégies marketing innovantes.
- Mettre en place une méthodologie sales 2.0.

Reporting & upselling

- Garantir l'atteinte des objectifs de CA fixés.
- Augmenter le panier moyen client, up sell et cross sell.
- Mesurer la performance des opérations de développement grâce au Smart data.

INTERVENANTS

Franck JARROSSON

Auto-entrepreneur Franck Jarrosson

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

05 au 30 juin 2023

02 au 27 oct. 2023

Paris

08 au 30 mars 2023

04 au 20 déc. 2023

