



BY ABILWAYS

FORMATIONS LONGUES

INITIATION

Ref. : C19CERTBIZDEV

Durée :  
7 jours - 49 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 3870  
€ HT  
Particulier : 3310 € TTC

# PARCOURS CERTIFIANT DEVENIR BUSINESS DEVELOPER

## Prendre en main les missions du Business Developer

Face au profil stratégique de Business Developer, les attentes des entreprises sont fortes en termes de vision stratégique, d'ouverture de nouveaux marchés ou de développement commercial. Le Business Developer doit mobiliser une diversité de compétences : négociation, analyse, créativité, excellence relationnelle...

Grâce à la reconnaissance officielle de notre parcours certifiant Business Developer, validez et valorisez vos nouvelles compétences professionnelles auprès de votre entreprise, sur votre profil LinkedIn ou tout simplement sur votre CV.

Suivre une formation certifiante sans passer la certification, c'est possible ! Contactez-nous au 01 85 53 47 56.

### OBJECTIFS

- Identifier, négocier et traiter les opportunités d'affaire
- 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

### EVALUATION

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

### POUR QUI ?

Nouveaux business developers.

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Évaluer et saisir les nouvelles opportunités de business afin de développer de nouveaux marchés.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

### PROGRAMME

Analyser son environnement et détecter les nouvelles opportunités business (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 ?

#### Se positionner en tant que Business Developer

- Les missions du Business Developer.
- S'appropriier 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.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28

## **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.

## **Evaluer 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.
- Etablir 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.

Définir sa stratégie de croissance et développer des marchés (Module 2 - 2 jours)

### **Module distanciel**

- Comment argumenter par les bénéfices dans une négociation ?
- Comment être assertif dans une négociation ?

### **Etablir 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.

### **Elaborer, 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.

*Dans le cadre de la certification : quiz de validation des connaissances des thèmes du module.*

Affirmer sa posture de Business Developer (Module 3 - 2 jours)

### **Modules distanciels**

- Le droit des contrats.
- Quels activateurs d'influence utiliser dans ses messages ?
- Quel lien entre assertivité et leadership ?

### **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 rencontres 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. Dans le cadre de la certification : quiz de validation des connaissances des thèmes du module.

Certification Professionnelle FFP Business Developer (1 journée)

La participation au parcours certifiant permet d'obtenir un Certificat Professionnel ISM Business Developer attestant de la maîtrise de nouvelles compétences.

- Soutenance d'un entretien de vente devant un jury professionnel à l'issue du parcours.
- Organisme qualifié par l'ISQ – OPQF.

## INTERVENANTS

Franck JARROSSON

Nabil MESSEGUEM

Marion GERMAIN

Guillaume DIEU

## 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 :

Cette formation, en plusieurs modules, alterne théorie et pratique et met l'accent sur les échanges et le mode collaboratif. Les exercices en salle et d'intersessions permettent d'évaluer la prise en main des outils, concepts et méthodologies vus en formation. Parallèlement, chaque participant, souhaitant passer la certification du parcours, travaille sur un sujet personnel, choisi en lien avec l'équipe pédagogique. L'ensemble du parcours permet d'appréhender et de valider les différentes connaissances et compétences nécessaires à la réalisation de ce sujet/projet. Grâce à leur expertise, les intervenants conseillent et accompagnent ces apprenants jusqu'à la présentation de leur travail. 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.

## LIEUX ET DATES

À distance

22 mars au 19 mai 2022

Paris

06 déc. 2021 au 09 févr. 2022

17 janv. au 17 mars 2022

13 sept. au 18 nov. 2022

