

CERTIFICAT

ORGANISER SON DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

EXECUTIVE EDUCATION



RENNES
SCHOOL
OF BUSINESS

UNFRAMED THINKING

EXECUTIVE
EDUCATION

LA FORMATION

Vous souhaitez développer votre activité malgré la crise ?

Découvrir de nouveaux outils marketing pour dynamiser votre entreprise ?

Ce certificat vous permettra de répondre aux enjeux commerciaux et marketing du quotidien et de déployer une stratégie de rebond post-crise gagnante.

Dans un environnement complexe, saisir des opportunités de croissance apparaît comme une véritable nécessité pour accroître la performance et la rentabilité de son organisation. La fonction de Business Development Manager évolue et se transforme dans un monde de plus en plus digitalisé.

Certifié par Rennes School of Business, ce cursus de premier niveau vous permettra de développer et de renforcer vos compétences commerciales et marketing.



CE CERTIFICAT A ÉTÉ CONSTRUIT EN PARTENARIAT AVEC DCF RENNES, ASSOCIATION RENNAISE DE DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE.

“

Ce certificat est conçu de manière très opérationnelle. Il permettra aux commerciaux débutants comme aux chevronnés de consolider leurs fondamentaux tout en se préparant aux évolutions à venir de leur métier.

”

BENOIT MORIN
DIRECTEUR DE PROGRAMME
DIRIGEANT D'IMAGO



“

Cette formation vous donnera les outils essentiels que vous pourrez utiliser au quotidien pour le développement commercial de votre entreprise.

”

DR MEHDI FARAJALLAH
PROFESSEUR À RENNES SCHOOL
OF BUSINESS



LES OBJECTIFS

- Apporter aux commerciaux, entrepreneurs, personnes en reconversion, de bonnes pratiques commerciales et marketing pour développer et renforcer leur activité.
- Leur permettre d'intégrer et de maîtriser de nouvelles méthodes et outils.



ORGANISER VOTRE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING



**En 8 jours
et 11 modules**

- Une pédagogie participative permettant de s'appropriier les contenus dans son quotidien tout en prenant du recul sur son activité.
- Des intervenants experts et professionnels à l'écoute de vos besoins de développement.
- Une formation complète aussi bien en termes de connaissances que de mises en pratiques.

1 LE SAVOIR ÊTRE COMMERCIAL

Pour être performant, il faut pouvoir se connaître et déterminer les compétences à acquérir. Chaque métier, chaque poste de commercial demande des savoir-faire et des savoir-être différents.

2 LA TACTIQUE, PLAN D'ACTION COMMERCIAL & MARKETING

Identifier et comprendre l'ensemble des canaux pour générer des demandes entrantes et sortantes tout en les articulant de manière efficiente.

3 LES PRÉ-REQUIS POUR TRAVAILLER EFFICACEMENT

Le commercial doit savoir optimiser son temps au maximum et détenir les outils adéquats pour détecter la maturité du prospect. Trouver des solutions pragmatiques de gestion du temps commercial pour doper sa performance.

4 LE COMMERCIAL 3.0

- Maîtriser les outils digitaux et l'analyse de la data : la qualité des données commerciales constitue le carburant de votre stratégie commerciale. Comment en faire le meilleur usage ?
- Les nouveaux business models, Big Data, Monétisation de la DATA : quelles démarches à adopter afin d'optimiser les capacités exploitables du Big Data à des fins stratégiques de performance ? Quelles conséquences pour le développement commercial ?
- Les nouveaux métiers, la migration de la fonction marketing. Quelle approche privilégier en terme de marketing digital ?

5 DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & IA : OPPORTUNITÉS ET MENACES

Étudier la place croissante de l'intelligence artificielle (IA) tout au long du cycle de vente permet aux commerciaux de se concentrer sur leur cœur de métier et ne pas percevoir l'IA comme une menace au niveau commercial.

Internet des objets : quelle utilisation des objets connectés (entre autres) permet aux entreprises d'ajuster leur stratégie commerciale.

Cybersécurité : exposées de façon croissante aux cybers attaques, les organisations n'ont d'autres choix que de redéfinir le périmètre de sécurisation de leur entreprise tout en continuant à sensibiliser leurs collaborateurs. Les liens entre cybersécurité et développement commercial sont réels.

6 LA PROSPECTION

Mélange de tactique, d'exercice oratoire et de maîtrise de soi, l'art de la prospection est complexe. Quelles clés pour de premières prises de contacts réussies.



7 LES RENDEZ-VOUS COMMERCIAUX

La gestion des rendez-vous est essentielle. Quelles techniques et méthodes adopter pour identifier et comprendre les différentes étapes commerciales et suivre l'évolution du prospect au client.



8 LE PROPOSAL MANAGEMENT

Les propositions commerciales sont cruciales pour favoriser la transformation du prospect en client. Bonnes pratiques et erreurs courantes.

9 LA NÉGOCIATION

L'étape de la négociation passe par une démarche de qualité. Une négociation élaborée, argumentée et bien menée s'impose dans la démarche de développement commercial.

10 LA FIDÉLISATION

Clés d'une bonne stratégie de fidélisation et moyens de détection des symptômes de la résiliation clients.

11 L'APPROCHE GRANDS COMPTES

Stratégies et tactiques d'approche : l'approche grands comptes a ses règles et sa cartographie propre. Comment mettre en place la remontée d'informations avec les autres parties prenantes de votre entreprise ?



DISTINGUEZ-VOUS, SORTEZ DU CADRE !



Rennes School of Business accompagne les talents à sortir du cadre grâce à :

- Une excellence académique unique à la portée des professionnels pour des savoirs de qualité directement transposables en entreprise.
- Une expertise reconnue pour préparer les entreprises et les salariés à faire face aux enjeux de demain.

UN CAMPUS À LA HAUTEUR DE VOS AMBITIONS



Situé à quelques minutes du centre-ville, le campus rennais de Rennes School of Business offre un cadre de vie, d'études et de travail exceptionnel.

100 professeurs permanents,
dont 95 % d'internationaux

5 000 étudiants
sur le campus

350 universités partenaires majeures
sur les cinq continents

90 nationalités
sur le campus

55 % d'étudiants
internationaux*

* Ce chiffre représente le taux des étudiants internationaux sur le campus rennais rapporté à la population présente et constitue un des éléments de l'expérience multiculturelle effective.

L'EXECUTIVE EDUCATION À VOS CÔTÉS



+ 20 ans d'expérience en formation continue
+ 300 managers et dirigeants formés par an
+ de 15 nationalités dans nos cursus
de Formation Continue



Executive MBA
Ranking 2019

**Un Executive Master
in Business Administration
classé parmi les 100
meilleurs Executive MBA
du monde**



**DEPUIS SEPTEMBRE 2021, RENNES SB
DISPOSE AUSSI DE LOCAUX À PARIS**

(au 9 rue d'Athènes, près de la gare Saint-Lazare)

TRIPLE ACCRÉDITATION :
DES FORMATIONS DE HAUT NIVEAU,
EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL



Rennes School of Business, comme seulement 1 % des Business Schools dans le monde, est triplement accréditée.



VOTRE ADMISSION

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant développer une activité : commercial, entrepreneur, personne en reconversion.



DURÉE

8 jours
sur 3 mois

ÉLIGIBLE CPF

MON
COMPTE
FORMATION

TARIF

4 000 € TTC

VOTRE CONTACT PRIVILÉGIÉ



KAREN BACCONIN

BUSINESS DEVELOPMENT OFFICER
EXECUTIVE EDUCATION

karen.bacconin@rennes-sb.com

Tél. : +33 (0)6 85 03 72 90

rennes-sb.com



[linkedin.com/showcase/exed-rennessb](https://www.linkedin.com/showcase/exed-rennessb)



[facebook.com/RennesSB](https://www.facebook.com/RennesSB)



[instagram.com/rennes_sb](https://www.instagram.com/rennes_sb)



twitter.com/erennessb



executive.rennes-sb.com



- > 2 rue Robert d'Arbrissel 35065 Rennes
- > 9 rue d'Athènes 75009 Paris
- > +33 (0)2 99 54 63 63
- > rennes-sb.com

**AUJOURD'HUI
PLUS QUE
JAMAIS**

**L'AVENIR
APPARTIENT
À CEUX
QUI SORTENT
DU CADRE**



**RENNES
SCHOOL
OF BUSINESS**

UNFRAMED THINKING

**EXECUTIVE
EDUCATION**