

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - A2

PLAN DE FORMATION 2026/2027

Modules	Heures
ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE	80,5
Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)	21
Data driven commercial	14
Positionnement commercial	21
Stratégie commerciale	24,5
CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES	94,5
Prospection et parcours clients	21
Business Plan (Business model)	21
Plan d'actions commerciales omnicanales	24,5
Outils de gestion de la relation client (pilotage)	14
Suivi du plan d'actions (ROI, KPIs...)	14
PILOTER LA STRATEGIE COMMERCIALE OMNISCANALE	91
Performance commerciale de la stratégie	21
Prospection et fidélisation	17,5
Négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres...)	24,5
Optimisation d'une plateforme e-commerce	28
MANAGER LES EQUIPES COMMERCIALES	77
Leadership et coaching	24,5
Recrutement et fidélisation des collaborateurs	17,5
Optimisation de la performance individuelle et collective	17,5
Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation	17,5
BLOC TRANSVERSAL	94,5
Business English	21
Prise de parole argumentée et convaincante en public	14
Méthodologie Epreuves de synthèse / Simulation de compétition d'agence de consulting	59,5
Méthodologie Projet Professionnel Personnel	14
CAS PRATIQUES COMMERCE	31,5
TOTAL FORMATION	483