

# Business Development Manager



## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux,  
Responsables de zone,  
profils commerciaux en  
évolution.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Modules opérationnels et pragmatiques mêlant des interventions de professionnels issus du monde du Business Development et des membres de la faculté de Rennes School of Business
- Ateliers pratiques et mises en situation réelle
- Echanges d'expérience terrain

## RÉSPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Benoît MORIN

**Durée** 10 jours  
(10 modules de 0,5  
à 3 jours répartis sur  
4 mois)

**Prix** 3 000 € HT

## OBJECTIFS

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Concevoir, déployer et piloter un plan d'actions commercial
- Négocier des ventes dans un environnement complexe et multiculturel
- Maîtriser l'ensemble du processus de vente : de la prospection à la transformation
- Manager le développement de son activité

## PROGRAMME

### Préparer son activité commerciale

- **MODULE 1** Définir sa stratégie commerciale **0.5 jour**
  - Connaître son marché
  - Dépasser le marketing-mix
  - Développer le tryptique offre / marché / canaux commerciaux
- **MODULE 2** Concevoir son plan d'actions commercial **1 jour**
  - Établir un plan d'actions commercial
  - Passer de la vision commerciale au déploiement opérationnel
  - Organiser son équipe commerciale
  - Définir les objectifs et motiver les forces commerciales
  - Sélectionner les bons indicateurs
  - Piloter son plan d'actions commercial

### Identifier de nouveaux clients

- **MODULE 3** La prospection multi-canal et les outils commerciaux **1.5 jour**
  - Identifier les prospects
  - Utiliser l'e-mailing comme outil de vente
  - Vendre avec les réseaux sociaux
  - Tirer profit des réseaux professionnels
  - Développer une communication commerciale
  - Construire un CRM
  - Définir ses supports commerciaux
  - Gérer les mobilités de ses équipes

### Transformer des prospects en clients

- **MODULE 4** Réussir ses rendez-vous commerciaux **1.5 jour**
  - Préparer un rendez-vous commercial
  - Savoir poser les bonnes questions
  - Développer l'écoute active
  - Appliquer les 10 règles de l'argumentation
  - Savoir argumenter
- **MODULE 5** La rédaction de la proposition commerciale gagnante **0.5 jour**

### Contact

Isabelle JOUET

isabelle.jouet@rennes-sb.com

Tél : +33 (0)2 99 33 48 40

- Identifier et récolter les informations clés
- Déterminer la stratégie de réponse
- Concevoir le plan de réponse
- Rédiger un "executive summary"
- Envoyer sa proposition commerciale et ... relancer !
- **MODULE 6** La négociation commerciale **3 jours**
  - Préparer une négociation commerciale
  - Préparer le terrain
  - Maîtriser les tactiques de négociation
  - Connaître les savoir-faire de la négociation commerciale
  - Identifier les savoir-être de la négociation commerciale
  - Devenir un bon négociateur
- **MODULE 7** Aspects financiers **1 jour**
  - Analyse des coûts
  - Calcul des marges
  - Déterminer / ajuster son prix de vente
- **MODULE 8** Export **0.5 jour**
  - Connaître les démarches commerciales à l'international
  - Identifier les approches multiculturelles dans les contextes de vente

Optimiser la relation client et manager le suivi commercial

- **MODULE 9** Management commercial **0.5 jour**
  - Recruter, former et manager son équipe commerciale

Validation de la formation par QCM, synthèse de la formation et remise des certificats