

# Développement commercial

Cette Formation permet la validation du bloc de compétences BC04 « Mettre en œuvre une stratégie de développement commerciale » de la fiche RNCP 39422 DIPLOVIS - Diplôme en gestion et marketing

Fiche publiée le 22/07/2024. Certificat délivré par l'ESC Amiens.

## PUBLIC

Responsable commercial  
Commercial  
Chargée d'affaire

## PRÉREQUIS

Aucun

## DURÉE

4 jours

## TARIFS

2 784 € TTC  
Formation éligible au CPF

## LIEU

ESC Amiens

## FORMATION EN INTRA

Nous contacter

## DATE

Nous contacter

## → OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- /// Définir une stratégie commerciale en segmentant le marché, en ciblant des clients potentiels et en construisant une proposition de valeur différenciante
- /// Élaborer un plan d'action commerciale structuré avec des priorités, des ressources allouées et des indicateurs de performance (KPIs) pour mesurer les résultats
- /// Développer et gérer un portefeuille clients en priorisant les actions pour optimiser la rentabilité et la fidélisation
- /// Mettre en œuvre une démarche de prospection efficace en utilisant des scripts adaptés et des outils professionnels pour renforcer son réseau et générer des opportunités commerciales
- /// Préparer et conduire une négociation commerciale en utilisant des techniques adaptées pour répondre aux besoins du client, gérer les objections et conclure une relation gagnant-gagnant
- /// Assurer le suivi des affaires conclues et des opportunités en cours grâce à des outils de gestion commerciale (CRM) pour maximiser la satisfaction client et les résultats à moyen terme
- /// Fidéliser la clientèle en évaluant l'expérience client et en mettant en place des actions pour améliorer la satisfaction et la valeur perçue
- /// Créer et utiliser des outils d'aide à la vente (argumentaires, fiches produits, supports digitaux) pour renforcer l'efficacité commerciale et faciliter la communication avec les clients

## CONTACT

Hélène Gaudefroy

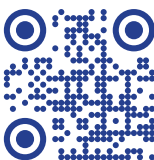
[executive@esc-amiens.com](mailto:executive@esc-amiens.com)

03 22 82 23 13



Accessibilité aux personnes handicapées

[www.esc-amiens.com](http://www.esc-amiens.com)



## → MODALITÉS D'ÉVALUATION

- /// Étude de Cas
- /// Épreuve individuelle ou collective donnant lieu à une production écrite ou orale

## → MÉTHODES MOBILISÉES

- /// Alternances de théories et de pratiques sur des cas concrets
- /// Mise en situation



processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des actions suivantes :

- ACTIONS DE FORMATION

- ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

- ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Une école du réseau



# Programme

Programme pouvant être susceptible d'évoluer en fonction de la disponibilité des intervenants

## → **Élaboration d'un plan d'action commerciale et définition d'une stratégie commerciale**

/// Définition d'une stratégie commerciale

/// Élaboration d'un plan d'action commerciale

## → **Prospection et développement du portefeuille clients**

/// Gestion et développement d'un portefeuille clients

/// Mise en œuvre d'une démarche de prospection et développement de réseaux professionnels

## → **Négociation et vente**

/// Préparation et mise en œuvre de la négociation

/// Conclusion de la vente et suivi d'affaires

## → **Fidélisation et création d'outils d'aide à la vente**

/// Fidélisation et création de valeur client

/// Création d'outils d'aide à la vente