BACHELOR / BAC +3

Développement commercial

Lire un marché, choisir des priorités puis passer à l'action : apprenez à construire un développement commercial et à en suivre les résultats.

BAC +3 | 1 AN | PBA · ARGENTEUIL

VOS OBJECTIFS

- Analyser un marché et définir des actions commerciales
- Négocier et développer durablement un portefeuille de clients
- Mesurer la performance et coordonner les actions de l'équipe

LE PROGRAMME EN BREF

Construire une stratégie commerciale

Réaliser un diagnostic, organiser une veille et analyser le marché. Vous reliez la segmentation et le positionnement de l'entreprise à un plan de développement commercial.

Développer la relation et le portefeuille

Préparer la prospection et suivre les opportunités commerciales. Vous travaillez les techniques de vente, la fidélisation et le développement des relations clients.

Conduire une négociation

Préparer les entretiens, structurer l'argumentation et traiter les objections. Les situations étudiées couvrent aussi la conclusion de la vente et le suivi commercial.

Mesurer et améliorer les résultats

Construire des tableaux de bord et interpréter les indicateurs commerciaux. Vous apprenez à expliquer les écarts et à proposer des actions correctives.

Coordonner une équipe et ses projets

Organiser les activités et animer les échanges au sein d'une équipe commerciale. Vous travaillez la conduite de projet, la communication professionnelle et le développement des compétences.

Votre parcours, en pratique.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Business developer
- Chargé de développement commercial
- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Account manager
- Responsable de secteur

POURSUITES POSSIBLES

- Poursuite en commerce ou en marketing
- Poursuite en management
- Poursuite en école de commerce

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Mises en situation professionnelles réelles ou reconstituées.
- Projets suivis dans la durée, travaux individuels ou en groupe.
- Études de cas, jeux de rôle et simulations de décisions commerciales.

ADMISSION & PRÉREQUIS

Diplôme ou certification de niveau 5 ; possibilités de dérogation à étudier avec l'équipe selon le parcours antérieur.

L'étude du projet et du dossier est suivie d'un entretien de motivation. L'équipe vous accompagne dans les étapes de candidature et la recherche d'une entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les évaluations reposent sur des situations professionnelles, des dossiers et des projets avec une soutenance individuelle. Des études de cas et des jeux de rôle complètent ces travaux.

FINANCEMENT

En contrat d'apprentissage, le financement est organisé via l'OPCO compétent selon les règles applicables. Aucun frais pédagogique à payer par l'apprenti.

ACCESSIBILITÉ

Pour un besoin d'aménagement ou une situation de handicap, contactez PBA avant l'inscription afin d'étudier les adaptations envisageables.

LES PROCHAINES ÉTAPES

01 EXPLORER
Choisir le parcours

02 CANDIDATER
Déposer son dossier

03 ÉCHANGER
Valider son projet

Votre avenir commence ici.

01 86 04 83 33 · contact@pba-formation.com
pba-formation.com · Argenteuil