

MANAGER COMMERCIAL CLIENTS GRANDS COMPTES

OBJECTIF : Devenez un décideur dans un monde en transformation

Les fondamentaux du business développement : développez des stratégies innovantes, des plans d'actions performants, menez des négociations complexes et communiquez avec impact.

CONTENU

BLOC 1 : STRATÉGIE ET INNOVATION (32H)

- Développement de partenariats
- Digital business
- Lobbying/networking/cartographie du pouvoir
- Management stratégique et prospectives
- Stratégie et développement grands comptes

Validation des compétences :

- Étude de cas avec une réflexion stratégique
- Mise en situation de vente/Jeu de simulation

BLOC 2. BUSINESS PERFORMANCE ET CRÉATION DE VALEUR (42H)

- Construire un plan grands comptes, CRM et analyse des données
- Design thinking
- Gestion de projets innovants
- Gestion des interfaces en interne, KPI et projections financières
- Management interculturel
- Négociation internationale

Validation des compétences :

- Mise en situation avec structuration du plan grands comptes
- Gestion de projets
- Construction d'un BP

BLOC 3 : EXPERT EN NÉGOCIATION (36H)

- Gestion des AO
- Médiation et gestion de situations difficiles
- Stratégie et politique d'achats
- Techniques de négociation
- Ventes complexes

Validation des compétences :

- Jeu de rôle vente/achat d'entrepreneuriat, réponses à des objections, réponse à un Appel d'Offre

BLOC 4 : GESTION DES ORGANISATIONS (20H)

- Aisance et intelligence relationnelle
- ChangeManagement
- Communiquer avec impact
- Leadership et management d'adhésion
- Mémoire professionnel

Validation des compétences :

- Profil MBTI avec rapport écrit Présentation orale - outils PNL
- Mémoire professionnel



NEOMA
BUSINESS SCHOOL
REIMS • ROUEN • PARIS

TITRE RNCP

RNCP38135 Niveau 7 (Bac +5)

Certificateur : NEOMA Business School 31-05-2023

DATE DE RENTRÉE

23 Septembre 2024

ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap.

MODALITÉS ET DURÉE

- Un programme de **12 mois**
- **100% en ligne** via EXCEED
- Accompagnement individualisé : Un **RDV hebdomadaire** le lundi et le mardi de 18h00 à 20h00.

PUBLIC / NIVEAU

- Accessible aux candidats titulaires d'un Bac+4, Bac +5 et Bac+3 avec 3 années d'expérience professionnelle.
- Dérogation possible : admission pour les candidats non-titulaires d'un diplôme Bac+3 par la validation des acquis professionnels (VAP).

TARIF

12 500 € nets de taxes.