

Développeur d'activité commerciale

EN BREF

**RESPONSABLE
PÉDAGOGIQUE**
Sylvain SENECHAL

TYPE DE DIPLÔME

Labellisé Conférence des Grandes Écoles

PUBLIC

Salariés ou dirigeants amenés à prendre des responsabilités dans l'encadrement d'une unité commerciale : chef de secteur, responsable des ventes, directeur commercial, directeur régional, animateur de réseau, etc.

LANGUE

Français

RYTHME

2 week-ends par mois en moyenne.

DURÉE

9 mois

ADMISSION

- Bac et 5 ans d'expérience professionnelle
- Bac+2 et 3 ans d'expérience professionnelle

DATE DE DÉMARRAGE

Décembre 2016

LIEU

Casablanca

UNE FORMATION SPÉCIALISÉE POUR DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES MÉTIER

Le BADGE (Bilan d'Aptitude Délivré par la Conférence des Grandes Ecoles) est un label de la Conférence des Grandes Ecoles qui permet de valider les compétences et aptitudes acquises par la pratique professionnelle.

Le BADGE « Développeur d'Activité Commerciale » permet de préparer à des fonctions de direction, d'animation et de dynamisation d'équipes commerciales et de développer et consolider le portefeuille clients de l'entreprise.



POINTS FORTS

- **Un accélérateur de carrière** : réussir la formation est un vrai défi personnel et une réelle opportunité de carrière. Avec le BADGE de TBS - Campus Casablanca, le stagiaire acquiert des méthodes, des connaissances, des outils pour relever ce défi, mais il gagne aussi en confiance.
- **L'organisation en alternance** (deux week-ends par mois) complétée par des modules d'e-Learning, qui permet au stagiaire de poursuivre son activité professionnelle et de mettre en application ses acquis dans le contexte de l'entreprise tout au long de la formation.
- **La référence d'une Grande École, Toulouse Business School** ainsi que la caution d'une **triple accréditation EQUIS, AMBA, AACSB** qui récompense la qualité des programmes, l'insertion professionnelle et le rayonnement international.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le BADGE répond conjointement aux aspirations des individus et des entreprises.

- **Pour les individus** :
 - Promouvoir l'expérience personnelle.
 - Acquérir de nouvelles compétences par une formation ciblée de qualité et obtenir un diplôme labellisé par la Conférence des Grandes Ecoles.
- **Pour les entreprises** :
 - Prévoir la gestion des compétences et la promotion sociale.



MÉTIERS ET CARRIÈRES

- Responsable commercial
- Responsable marketing
- Manager d'une Business Unit
- Délégué commercial
- Chef de secteur



TÉMOIGNAGE

Ghislaine ELMOUHIBB,

“Afin d'accompagner mon développement de carrière dans l'entreprise, il fallait prendre de la hauteur pour mieux comprendre et appréhender les liens entre les différents processus qui la compose. De par son programme, le BADGE métier manager m'avait convaincue et au terme de cette formation, il faut reconnaître que le changement d'angle de vue que j'ai pu acquérir est probant. Il m'a permis de répondre au mieux aux problématiques professionnelles et d'optimiser notre mode de management.

Egalement, je souhaite saluer une pédagogie d'excellence et la mise à disposition des ressources électroniques de TBS qui permettent de pouvoir travailler avec une grande facilité.”



Intervenants

- Professeurs de TBS qui apportent leurs connaissances académiques nourries de leurs recherches.
- Intervenants professionnels qui occupent des postes stratégiques au plus haut niveau.

PROGRAMME

310 heures

Développement personnel

- Ouverture du cycle, constitution du groupe
- Développer son impact en public, expression oral
- Bilan intermédiaire et final
- Mémoire

Animation d'équipe

- Gérer la force de vente
- Manager une équipe commerciale
- Le métier de manager commercial
- Négociation
- Animer des réunions commerciales

Fonctions Support

- Achats
- Export
- Droit du contrat de travail, de la distribution et de la promotion des ventes

Secteurs spécifiques

- Vendre au secteur public / les acheteurs publics
- Vendre en Grande Distribution et franchise

Environnement commercial

- Introduction au marketing
- Stratégie et plan marketing
- Marketing B to B
- Concevoir et mettre en place le plan d'activité commercial
- Gestion du portefeuille client
- Outils de promotion
- e-Commerce

e-Learning

- Mise à disposition de ressources e-Learning dans le cadre d'un intranet dédié de formation, pour préparer les modules ou en consolider les apports.

Mémoire professionnel

DU BADGE AU MASTERE

Tout candidat en possession d'un Bac + 2 validé peut obtenir, par capitalisation de 2 BADGE, un Mastère spécialisé de Toulouse Business School, sous certaines conditions. La délivrance du Mastère est conditionnée par une sélection sur dossier, un travail de recherche (thèse professionnelle) et une soutenance devant un jury.

RENSEIGNEMENTS

admission@tbs-education.ma
Tel. 05 22 34 42 42
www.tbs-education.ma

Conseillers en formation

Noujoud ABIYOU : 06 28 42 72 21
Pierre-Nicolas TIMSIT : 06 24 90 67 19



LES 3 ACCRÉDITATIONS INTERNATIONALES



www.tbs-education.ma

+ D'INFOS

