

Certificat Direction commerciale



1^{ère}

Business School
au monde (1819)

2^{ème}

mondial
Executive MBA
Financial Times

6

Campus en Europe,
Berlin, Londres,
Madrid, Paris, Turin
et Varsovie.

6 000

Dirigeants formés
chaque année

200

Professeurs
chercheurs

85 000

Diplômés actifs dans
plus de 200 pays



Vous êtes

- Directeur commercial PME/PMI
- Dirigeant de TPE/PME/ETI
- Cadre commercial
- Directeur des ventes
- Responsable de centre de profit
- Manager des ventes appelé à devenir directeur commercial
- Manager destiné à évoluer sur une fonction commerciale

Prérequis : 5 ans d'expérience professionnelle et être titulaire d'un Bac+3/4

Vos objectifs

- Comprendre le rôle et la mission du directeur commercial
- Maîtriser les 3 piliers de l'intelligence commerciale :
 1. Expertise métier
 2. Efficience opérationnelle
 3. Intelligence émotionnelle
- Manager ses équipes commerciales
- Développer son leadership
- "cultiver" l'optimisme et insuffler une communication positive

Vos bénéfices

- Intégrer les nouveaux enjeux et les nouvelles tendances de la fonction commerciale
- Optimiser votre management commercial
- Être au coeur de la stratégie d'entreprise

Votre programme

Module 1

Transformation de la fonction commerciale

- L'équation du moment : l'évolution de la fonction commerciale
- Les dimensions de l'intelligence commerciale et la posture du directeur commercial
- Growth Mindset
- Pricing et Revenue Management
- Performance et ressources commerciales

Module 2

Stratégie d'entreprise et direction commerciale

- Cycle et process de vente
- Process management
- Les fondamentaux de la stratégie d'entreprise

Module 3

Missions du directeur commercial

- Interagir avec l'ensemble des parties prenantes : clients, services internes et fournisseurs
- Contribuer à la stratégie de l'entreprise
- Manager les équipes
- Distinguer vente et négociation
- Construire un système de rémunération juste et efficace

Module 4

Cycles et process de vente

- Définition, Identification et analyse du marché cible
- Canaux de vente et segmentation client
- Parcours d'achat et expérience client
- Définition des étapes du cycle de vente

Module 5

Process Management et optimiser ses pratiques managériales

- Process Management
- Social Selling
- Incentives et systèmes de rémunération
- "Cultiver" l'optimisme au service de la performance collective
- Négociation émotionnelle

Module 6

Développer son leadership

- Motiver et impliquer ses équipes
- "Cultiver" l'optimisme
- Etre entrepreneur de soi
- Négociation émotionnelle

ESCP bénéficie des meilleures accréditations internationales. Nos campus européens sont officiellement reconnus dans leur pays.



Une école de



Votre pédagogie

- Modèles d'analyse et outils de structuration de l'action, études de cas.
- Rédaction d'un mémoire applicatif et soutenance face à un jury d'experts.
- Accompagnement/tutorat pour votre mémoire par un professeur.

Votre directeur scientifique



Jean Muller

Executive Vice President sales intelligence
JCDecaux

Président National des Dirigeants
Commerciaux de France
Professeur affilié ESCP Business School

Votre certificat

Sous conditions de réussite, vous obtenez le certificat ESCP. Ce certificat valide le bloc de compétences de l'Executive Master Manager Dirigeant "Piloter l'activité et la performance durable de l'entreprise/unité sur les plans organisationnel, budgétaire et financier".

Pour aller + loin

Devenez diplômé de l'Executive Master Manager Dirigeant



ADMISSION

Candidature en ligne



PRIX

CONSULTER NOTRE SITE WEB



PROCHAINE SESSION

CONSULTER NOTRE SITE WEB



10 JOURS (70 HEURES)



CAMPUS DE MONTPARNASSE
PARIS 15^{ÈME}



CONSULTER NOTRE SITE WEB