

Certificat Direction commerciale

1^{ÈRE}

Business School
au monde (1819)

6

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

155

Professeurs
chercheurs

1^{ER}

Executive MBA
En progression de carrière
Classement mondial
Financial Times

5 000

Dirigeants formés
chaque année

60 000

Diplômés actifs dans
plus de 150 pays

DESIGNING TOMORROW



Vous êtes

Cette formation s'adresse à ceux qui possèdent déjà une expérience commerciale.

- 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

Vos bénéfices

- Intégrer les nouveaux enjeux et tendances de la fonction commerciale
- Optimiser votre management commercial
- Être au cœur de la stratégie d'entreprise
- Valoriser votre rôle et votre mission commerciale

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 avec succès, "cultiver" l'optimisme et insuffler une communication positive

Date

Mars 2020

Lieu

Campus de Montparnasse,
Paris 15^e

Durée

10 jours (70 heures)

Prix

7 490 € net

Inscription

candidature en ligne

Contact



Pascal Pages
+ 33 1 55 65 50 09
ppages@escpeurope.eu

Directeur scientifique



Jean Muller
Président National
des Dirigeants
Commerciaux de France (DCF).
Directeur Général Délégué Commerce
& Développement JCDecaux

Programme

MODULE 1

Evolution de la fonction commerciale

- Compréhension et maîtrise de l'environnement global
- La fonction commerciale de l'âge de pierre à l'ère numérique
- L'intelligence commerciale

MODULE 2

Stratégie d'entreprise et direction commerciale

- Concepts clés de la stratégie d'entreprise
- Business model
- Fonction commerciale et chaîne de valeur

MODULE 3

Missions du directeur commercial

- Interagir avec l'ensemble des parties prenantes : clients, services internes et fournisseurs
- Contribuer à la stratégie
- Dynamiser les équipes

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

- Analyse et définition des indicateurs de performance (KPIs)
- Système de rémunération
- Définition du process managérial, coaching et training des équipes de vente
- Manager à distance

MODULE 6

Développer son leadership

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

MODULE 7

La fonction commerciale à l'ère digitale

- Channel management et cross-canal
- Social selling
- Impact des réseaux sociaux sur l'acte d'achat

Pédagogie

Modèles d'analyse et outils de structuration de l'action, études de cas.

Certificat

Ce certificat valide le bloc de compétences de l'Executive Master Manager Dirigeant (niveau I - Bac + 5) : "Management opérationnel spécialisé / Manager la fonction commerciale".

Pour aller ⊕ loin

Devenez diplômé de l'Executive Master Manager Dirigeant.

Seulement 1% des Business Schools au monde ont la triple accréditation. ESCP Europe en fait partie.



European Business Schools
Ranking 2018

une école de la

