



PROGRAMME
MASTÈRE MANAGER
DE LA STRATÉGIE
COMMERCIALE

*Le programme est susceptible de connaître
des ajustements au cours de l'année.*

ANNÉE 1

DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU PROFESSIONNEL (COMMUN AVEC LE MARKETING)

- Création d'outils commerciaux (PPT, OAV, Prezi, Canva ...)
- Développer son personal branding (LinkedIn)
- Relations publiques et réseaux d'influence
- Développer l'image et le rayonnement de la marque
- Intelligence émotionnelle du commercial (au service du client)
- Développement personnel et gestion de carrière commerciale
- Manager responsable : lier RSE à son «core business»
- Krisis (communication de crise)

ELABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Audit du système d'information commercial
- Système d'information commercial ERP et CRM
- e-CRM gérer sa relation client en ligne
- De l'audit stratégique à l'audit sales marketing BL
- Elaborer la stratégie commerciale
- RSE, compliance et risk management
- Evaluer la performance commerciale
- Sales booster

ORGANISATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Parcours d'achat et expérience client
- Intégrer le e-commerce dans sa stratégie commerciale
- Bâtir et piloter le plan d'action commercial
- Accélérer l'acquisition client grâce aux nouvelles technologies
- Générer des leads grâce au social selling
- Budgétiser et financer l'activité commerciale
- Coopération

ANNÉE 2

MANAGEMENT ET ANIMATION DES ÉQUIPES COMMERCIALES (COMMUN AVEC LE MARKETING)

- Design organisationnel et constitution d'équipes
- Evaluer et faire grandir ses collaborateurs
- Talent Manager 1 : du sens à l'engagement
- Talent Manager 2 : accompagnateur du changement
- Leadership TP
- Gestion de projets commerciaux et outils de collaboration
- Conduire et animer des réunions productives

DÉVELOPPEMENT ET PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Intelligence commerciale au service du développement des ventes
- Identifier et sélectionner un appel d'offres / à projets
- Répondre et remporter les appels d'offres/à projets
- Elaboration du processus : outils et suivi de l'AO/AP
- Les clés de la négociation commerciale
- Manager et négocier en situation de ventes complexes (comptes clés)
- Négocier à travers les cultures
- Développement et pilotage de projets à l'international
- Piloter une activité commerciale omnicanale
- Négocier et rédiger des contrats
- Mission consulting

OPTIMISATION DE L'ADMINISTRATION DES VENTES COMMERCIALE

- Manager le cycle de vie du contrat/Concevoir et piloter le processus ADV
- Evolution de la relation client (BtoB/BtoC, BtoA...)
- Politique de satisfaction et de fidélisation
- Gérer les réclamations clients
- Conception et mise en oeuvre du reporting commercial
- Temps fort : 2 jours pour challenger son processus commercial