

DEVENIR BUSINESS DEVELOPER.

Apprenez à analyser votre marché, identifier de nouvelles opportunités et transformer la stratégie en actions concrètes. Grâce à cette formation, développez votre impact commercial, maîtrisez la prospection et boostez la croissance de votre entreprise dès aujourd'hui !

Durée

35.00 heures (5.00 jours)

Profils des apprenants

- Business Developers.
- Ingénieurs commerciaux.
- Responsables du développement des ventes.



Prérequis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux. Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap: Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Comprendre le rôle du Business Developer et ses compétences clés : Analyser, Planifier, Concrétiser.
- Maîtriser les techniques de veille marché et les outils digitaux associés.
- Développer des compétences en innovation et contribuer à la croissance de l'entreprise.
- Planifier et mettre en œuvre un plan de développement concret.
- Renforcer les compétences en négociation, pilotage des actions, et fidélisation des clients.

CONTENU DE LA FORMATION.

PARTIE 1 : Elaboration de la Stratégie

1 – Définition de la valeur ajoutée du Business Developer :

Exploration du métier et identification des trois compétences clés : Analyser, Planifier, Concrétiser.

2 – Orientation Marché et Veille :

Formalisation d'un système de veille marché, couvrant la veille interne et concurrentielle, avec utilisation d'outils digitaux dédiés.

3 – Conditions de l'Innovation :

Appropriation des quatre principes clés de l'innovation et exploration du rôle du Business Developer.

4 – Analyse de l'Environnement et Préparation de la Décision :

État des lieux du marché, analyse du portefeuille d'activités, positionnement concurrentiel, et proposition de valeur intégrant la RSE.

5 - Décision sur les Couples Produits/Marchés :

- Application du modèle d'ANSOFF,
- Développement par les ressources,
- Utilisation de la matrice SWOT, et transition vers l'action.

PARTIE 2 : Du stratégique à l'Opérationnel

1 – Planification des Actions :

- Structuration d'un Business Plan
- Utilisation du Business Model Canvas, élaboration des prévisions d'activité, identification des risques, et création de plans d'actions concrets.

2– Vente du Plan en Interne :

- Présentation des bonnes pratiques de fond et de forme
- Adaptation de la stratégie de présentation en fonction des interlocuteurs

3 – Management Transversal du Business Developer :

- Identification des services contributifs au plan de développement
- Cartographie des acteurs avec la matrice des ressources
- Gestion des enjeux du management transversal
- Mobilisation des énergies et surmontement des résistances.

4 - Réseautage et Partenariats :

- Exploration des caractéristiques et des facteurs clés de succès des partenariats
- Utilisation des réseaux sociaux, et amélioration du profil LinkedIn.

PARTIE 3 : Déploiement et Pilotage

1 – Stratégie Relationnelle du Business Developer :

- Adaptation aux nouvelles exigences de la fonction achats et à la sécurité, ajustement à un groupe de décision complexe (le GRID), et personnalisation de la communication commerciale.



2 – Négociation:

- Évaluation et rétablissement du rapport de forces,
- Préparation des objectifs et tactiques de négociation
- Développement de l'argumentation, et application des six clés de la négociation efficace.

3 – Pilotage des Actions et Tableau de Bord :

- Identification des indicateurs et ratios d'activité
- Organisation du pilotage autour du tableau de bord
- Communication et partage d'information pour progresser.

4 – Fidélisation des Clients:

- Compréhension de l'importance d'une expérience client différenciante
- Analyse du parcours client
- Mise en œuvre d'actions favorisant l'enthousiasme et la fidélité, et assurance de la fidélisation des clients.

5 – Pitch pour la Reconnaissance:

- Formation à la création d'un pitch efficace.



Moyens pédagogiques et techniques

En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud :

maud.hoffmann@axio-formation.com (également référente handicap)

Pour tout besoin d'ordre administratif ou logistique, notre référente est

Emilie : emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

POUR LES FORMATIONS ELIGIBLES AU CPF.

Détails sur la certification :

Admission sans disposition particulière

Frais de passage de la certification inclus dans le tarif.

Détails sur la certification: Voir fiche EDOF Mon Compte Formation