

## 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.

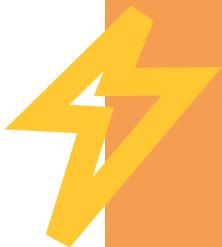
### Accessibilité et délais d'accès

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.

### 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.

## Module 1 - Élaborer une stratégie de développement commercial performante :

- Définir la valeur ajoutée du Business Developer : rôle stratégique articulé autour des 3 compétences clés — analyser, planifier, concrétiser.
- Mettre en place une veille stratégique multicanal (marché, concurrence, interne) via des outils digitaux de veille commerciale.
- Intégrer les principes fondamentaux de l'innovation dans la démarche de développement.
- Réaliser un diagnostic complet de l'environnement commercial : portefeuille d'activités, positionnement concurrentiel, cartographie de la valeur, enjeux RSE.
- Appliquer les modèles stratégiques (SWOT, matrice Ansoff, approche produits/marchés) pour guider un passage à l'action éclairé.

## Module 2 - Traduire la stratégie en plan d'actions opérationnel :

- Structurer un Business Plan opérationnel : Business Model Canvas, prévisions d'activité, plans d'actions, cartographie des risques.
- Adapter la présentation stratégique aux différents interlocuteurs internes (CODIR, marketing, force commerciale).
- Développer une posture de manager transversal : identifier les acteurs clés, gérer les résistances, mobiliser les énergies en interservices.
- Construire un réseau de partenaires : leviers de réussite des partenariats commerciaux, exploitation de LinkedIn, optimisation du personal branding digital.

## Module 3 – Déployer et piloter le développement commercial :

- Élaborer une stratégie relationnelle adaptée aux groupes de décision complexes (méthode GRID), en intégrant attentes des acheteurs et enjeux sécurité.
- Maîtriser les techniques de négociation : préparation des objectifs, argumentaire structuré, tactiques, gestion des rapports de force.
- Piloter le plan d'actions via des indicateurs de performance : tableaux de bord, KPIs commerciaux, reporting collaboratif.
- Fidéliser la clientèle : créer une expérience client engageante, analyser les parcours, activer des leviers de satisfaction durables.
- S'entraîner à la prise de parole avec impact : concevoir un pitch de reconnaissance aligné sur les enjeux business.



# 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](mailto:maud.hoffmann@axio-formation.com)

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: [emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com](mailto:emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com)

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.



## 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'entrainement en synchrone

## 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'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud.

## FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !

