

JUNIA XP



Lille, Bordeaux

Mastère

Business Developer

Le Business Developer, ou développeur d'affaires, est le moteur de croissance de l'entreprise. Visionnaire, stratège, il identifie les opportunités, construit les partenariats, et propulse l'entreprise vers de nouveaux horizons. Notre formation de cinq ans est conçue pour faire de vous un expert en développement des affaires, un professionnel capable de générer de la croissance et d'innover.

Modalité de formation

Sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (1 semaine en formation, 3 semaines en entreprise)

Durée de la formation : 2 ans

Frais de formation

Sous statut apprenti (contrat d'apprentissage) ou salarié (contrat de professionnalisation) :

Pas de frais de formation pour l'apprenant.

Tarif pour l'entreprise : 7 021 € par an.

Diplôme

« Manager d'Affaires »*

*Titre à finalité professionnelle de niveau 7 « Manager d'Affaires » délivré par MANITUDE, enregistré au RNCP36502 par décision de France Compétences du 01 juin 2022.

Prérequis

Cette formation est accessible aux personnes titulaires d'un diplôme ou certification professionnelle de niveau 6 (bac+3)

Le programme

Année 1 :

- Concevoir une stratégie de prospection d'affaires
- Réaliser une prospection téléphonique
- Mettre en œuvre une stratégie social selling / prospection par les réseaux sociaux auprès de prospects et grands comptes
- Construire une solution commerciale adaptée au besoin du client
- Négocier à haut niveau et conclure une affaire
- Entretien et développer de son portefeuille / réseau client

Année 2 :

- Manager des équipes
- Manager à distance
- Gérer les situations de crise
- Piloter l'activité d'un centre de profit
- Décrire le poste et recruter le profil recherché
- Mettre en oeuvre un sourcing
- Intégrer un nouveau collaborateur au sein de l'équipe
- Mesure de la performance

Les types d'emploi accessibles

Responsable Commercial, Chef de Projet Innovation, Directeur du Développement, Manager d'Affaires, Business Manager, Ingénieur d'Affaires, Ingénieur Commercial, Directeur Commercial

Modalités d'admission

Dossier de candidature

Entretien de positionnement pour identifier vos acquis, vos attentes et vos points forts pour la formation.

Cette formation est accessible par la voie de la VAE