



**Provale**  
FORMATION

Formation et reconversion des sportifs

**EXECUTIVE  
BUSINESS  
DIRECTOR**

**NEOMA**  
BUSINESS SCHOOL

## OBJECTIFS : DEVEZ UN DÉCIDEUR DANS UN MONDE EN TRANSFORMATION

Les fondamentaux du business développement : développez des stratégies innovantes, des plans d'actions performants, menez des négociations complexes et communiquez avec impact.

### MODALITÉ ET DURÉE

- . Un programme de 12 mois
- . 100% en ligne
- . Un RDV hebdomadaire le lundi de 18h00 à 20h00.
- . Apprentissage via la plateforme EXCEED : apprentissage nomade et individualisé.

### NIVEAU REQUIS

. Accessible aux candidats titulaires d'un Bac+4 et Bac+3 avec 3 années d'expérience professionnelle.

✓ À titre dérogatoire : possibilité d'admission pour les candidats non-titulaires d'un diplôme Bac+3 par la validation des acquis professionnels (VAP).

### TARIF

12 500 Euros nets de taxes.

### DATE DE RENTRÉE

18 Septembre 2023

### TITRE RNCP

Master of Science / Titre RNCP niveau 7 (Bac+5) - Fiche RNCP17837 - Manager commercial client grand compte

### ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap.

**Pour plus d'informations contactez Provale Formation**

**formation@provale.fr | 05 34 40 07 90**



## CONTENU



### BLOC 1. STRATÉGIE ET INNOVATION (32H)

- . Développement de partenariats,
- . Digital business,
- . Lobbying/networking/cartographie du pouvoir,
- . Management stratégique et perspectives,
- . Stratégie et développement grands comptes.

### BLOC 1. VALIDATION DES COMPÉTENCES

- . Etude de cas avec une réflexion stratégique,
- . Mise en situation de vente/Jeu de simulation.

### BLOC 2. BUSINESS PERFORMANCE ET CRÉATION DE VALEUR (42H)

- . Construire un plan grands comptes,
- . CRM et analyse des données,
- . Design thinking,
- . Gestion de projets innovants,
- . Gestion des interfaces en interne,
- . KPI et projections financières,
- . Management interculturel,
- . Négociation internationale.

### BLOC 2. VALIDATION DES COMPÉTENCES

- . Mise en situation avec structuration du plan grands comptes,
- . Gestion de projets,
- . Construction d'un BP.

### BLOC 3. EXPERT EN NÉGOCIATION (36H)

- . Gestion des AO,
- . Médiation et gestion de situations difficiles,
- . Stratégie et politique d'achats,
- . Techniques de négociation,
- . Ventes complexes.

### BLOC 3. VALIDATION DES COMPÉTENCES

- . Jeu de rôle vente/achat d'entrepreneuriat, réponses à des objections,
- . Réponse à un Appel d'Offre.

### BLOC 4. GESTION DES ORGANISATIONS (20H)

- . Aisance et intelligence relationnelle,
- . ChangeManagement,
- . Communiquer avec impact,
- . Leadership et management d'adhésion,
- . Mémoire professionnel.

### BLOC 4. VALIDATION DES COMPÉTENCES

- . Profil MBTI avec rapport écrit  
Présentation orale – validation outils PNL ,
- . Mémoire professionnel.

Pour plus d'informations contactez Provale Formation

formation@provale.fr | 05 34 40 07 90