

Executive Business Director

Manager commercial clients grands comptes

Objectif : Devenez 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.

Titre RCNP

RNCP38135 Niveau 7 (Bac +5)

Certificateur : NEOMA Business School 31-05-2023

Date de rentrée

Septembre 2026.

Accessibilité

Accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités et durée

Un programme de 12 mois

100% en ligne via EXCEED

Accompagnement individualisé : Un RDV hebdomadaire le lundi et le mardi de 18h00 à 20h00.

Durée de la formation : 425h

Public / Niveau

Accessible aux candidats titulaires d'un Bac+4, Bac +5 et Bac+3 avec 3 années d'expérience professionnelle.

Dérogation possible : admission pour les candidats non-titulaires d'un diplôme Bac+3 par la validation des acquis professionnels (VAP).

Tarif

12 500 € nets de taxes.

Contenu

BLOC 1 : STRATÉGIE ET INNOVATION

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

Validation des compétences :

- Étude de cas avec une réflexion stratégique
- Mise en situation de vente/Jeu de simulation

BLOC 2: BUSINESS PERFORMANCE ET CRÉATION DE VALEUR

- 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

Validation des compétences :

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

BLOC 3 : EXPERT EN NÉGOCIATION

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

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

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

Validation des compétences :

- Profil MBTI avec rapport écrit Présentation orale - outils PNL
- Mémoire professionnel

Une question ? Contactez-nous !



05 34 40 07 90



formation@provale.fr



Provale
FORMATION