



## GERER LES AFFAIRES COMMERCIALES

ORGANISER DES ACTIONS COMMERCIALES ET DE MARKETING OPÉRATIONNEL  
POUR ANIMER LES MARCHÉS

Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté ministériel du 27/12/2018 publié au J.O du 04/01/2019  
code NSF 312n dernier renouvellement pour une durée de 5 ans

### PRIX

4 500 € TTC  
Régime non soumis à TVA

### TYPE DE FORMATION

INTRA  
Dans les locaux du client

### DURÉE

21 Heures

### PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne

Gérer ses activités demande une analyse approfondie face au volume et à la diversité de clients et de partenaires toujours plus exigeants. La meilleure réponse à la satisfaction des besoins des clients et des partenaires doit permettre le développement d'affaires, ce qui demande une optimisation du rapport entre satisfaction et coûts.



## DESCRIPTION

Cette formation permet d'analyser et comparer les besoins des clients et des partenaires ainsi que l'offre concurrentielle mais aussi de déterminer les réponses possibles aux coûts optimisés.

## PRÉ-REQUIS

Expérience professionnelle significative souhaitée dans le domaine.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

S'approprier la démarche de gestion « Analyse de la Valeur (AV) et Conception à coût objectif (CCO) ».

Engager la démarche en équipe multidisciplinaire.

Analyser les besoins des clients et des partenaires et les relier aux coûts induits par leur réponse.

Déterminer, engager et contrôler les actions à mener, en intégrant les techniques du digital.

\*Cette formation est capitalisable, dans le cadre du Titre enregistré au RNCP "MANAGER DE LA STRATÉGIE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE" aux autres composantes du bloc de compétence n°2 "Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés" pour l'obtention d'une certification partielle finançable par le CPF Code 105221

POUR NOUS JOINDRE, UN SEUL NUMÉRO : 04.84.326.326



[www.my-bt.fr](http://www.my-bt.fr)



## CONTENU DE LA FORMATION

- Séquence 01 : **Connaissance de ses clients et de ses partenaires.**  
Séquence 02 : **Etude et enjeux de l'Analyse de la Valeur et de la Conception à CoûtObjectif.**  
Séquence 03 : **Cadrage des projets possibles et phases de mise en œuvre et de contrôle.**  
Séquence 04 : **Mise en situation au travers d'un cas d'entreprise.**  
Séquence 05 : **Pilotage du développement d'affaires dans un environnement multiculturel.**

(Les techniques de communication commerciale, y compris à l'aide du digital, sont intégrées dans chacune des séquences indiquées).

## COMPÉTENCES À L'ISSUE DU MODULE DE FORMATION

- Identifier les besoins de ses clients et de ses partenaires.
- Déterminer les réponses possibles aux besoins en optimisant les coûts de leur mise en œuvre.
- Piloter efficacement les actions de développement d'affaires. Agir sur les leviers d'optimisation des projets.

## MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES

- Paperboard, tableau effaçable, feutres / Exposés.
- Travaux en sous-groupe / Témoignages / Discussions collectives.
- Remise de documents pédagogiques.
- Méthode cognitive en groupe / Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.

## METHODE D'EVALUATION

- Evaluation théorique sous forme de QCM pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.
- Travail en intersession.
- Dossier maison / Devoir en cours.
- Travail personnel à présenter au groupe

## EVALUATION COLLECTIVE

- Dossier de groupe non soutenu
- Cas pratique soutenu
- Exposé soutenu

## VALIDATION DES ACQUIS

Attestation individuelle fournie à l'issue de la formation.