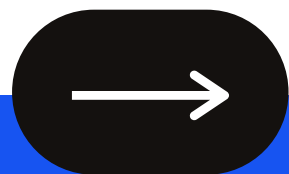




BUSINESS DEVELOPMENT & CUSTOMER RELATIONSHIP

Obtenez toutes les compétences pour devenir un véritable Business Developer !



Vous souhaitez être en charge de la réalisation de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise ?

Notre parcours Business Development & Customer Relationship est fait pour vous ! Nous formons de futurs managers opérationnels qui auront pour mission de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. L'atout d'un business developer est d'amener son entreprise à conquérir de nouveaux marchés et de développer des produits afin qu'ils répondent aux besoins changeants des clients potentiels.

le Business Developer est devenu en quelques années un acteur incontournable du développement des entreprises.

Dans un contexte où la concurrence se développe et avec l'expansion des start-ups, le Business Developer est devenu en quelques années un acteur incontournable du développement des entreprises. Le Business developer est un commercial avec une dimension stratégique et marketing qui va essayer d'atteindre ses objectifs en mettant en place son plan d'actions afin d'assurer la pérennité de l'entreprise en développant son activité. En développant son réseau de partenaires, le business developer est en charge d'entretenir la relation clientèle. Dans ses actions commerciales, le business developer crée ou s'appuie sur des supports de vente de l'entreprise pour développer son portefeuille client

Objectifs pédagogiques :

- ·Mettre en place les structures adaptées à la réussite des projets commerciaux
- ·Développer des compétences solides et une méthodologie dans les domaines de la gestion commerciale et du management
- ·Développer des compétences en matière de pilotage de projets et d'équipe
- ·Apporter une vision critique des business units
- ·Concevoir et mettre en place de nouveaux modèles économiques
- ·Concevoir une stratégie marketing et commerciale
- ·Développer votre expertise commerciale





Atlaskills

Nos programmes couvrent l'ensemble du savoir-faire et savoir-être requis pour lancer votre projet dans une entreprise. Vous développerez des compétences dans la stratégie commerciale et deviendrez un réel apporteur d'affaires.



Sales Performance (35 heures)

Préparer l'avenir en adaptant les pratiques

- Transformation des réseaux de vente
- Amélioration de la productivité individuelle et collective pour rester compétitifs
- Nouveaux modes de travail : transversalité, agilité, intelligence émotionnelle et situationnelle... pour une gestion plus collective et efficace du client
- Intégrer les exigences de responsabilités et d'éthique
- Vente par la confiance : faire de l'authenticité, la bienveillance et la transparence des bases de la relation avec les clients.
- Être à l'écoute des besoins sociétaux des clients pour valoriser l'image de votre entreprise : conséquences environnementales, traçabilité des produits, respect des fournisseurs...
- Manager autrement pour mieux soutenir les équipes
- Réalignement autour de la stratégie d'entreprise pour donner du sens aux actions lancées
- Accompagnement par les managers de proximité : prioriser les actions qui feront la différence pour les clients et développer les talents (engagement des équipes, montée en compétences et employabilité).

Renforcer l'efficience commerciale (21 heures)

- Solutions de transposition "on the job"
- Intégration de nouvelles pratiques au quotidien
- Mesure de l'impact sur l'efficacité opérationnelle
- Conquête de nouvelles parts de marché
- Satisfaction des clients exigeants
- Approche de type "inbound sales" (identifier les leads de demain, se connecter aux clients/prospects, explorer les opportunités commerciales et conseiller sur des solutions globales)





Comprendre l'impact du digital pour les entreprises (21 heures)

- Connaître les quatre phases d'évolution du marketing digital : des moteurs de recherche à l'Internet des objets...
- Identifier comment les technologies modifient en profondeur les usages des consommateurs.
- Analyse du Hype Cycle de Gartner.
- Comprendre la nécessaire transformation des entreprises à l'heure du digital et les impacts sur le marketing.
- Zoom sur les six piliers de la transformation digitale selon McKinsey.

Intégrer le digital dans les stratégies marketing (35heures)

- Intégrer le digital dans sa stratégie marketing/communication.
- Découvrir la méthodologie BTC : de l'audit aux plans d'actions sur les différents points de contacts.
- Identifier les enjeux du digital pour les marques et l'importance de devenir Digital Friendly.
- Comprendre la notion de plateforme de marque à l'heure du digital.
- Passer de l'exposition à l'engagement.
- Mettre en place un plan d'action intégré et identifier les complémentarités avec les points de contact traditionnels.
- Exemples et réussites de cas d'intégration du digital

Mettre en place un site efficace (35 heures)

- Maîtriser les concepts de définition et de construction d'un site : personas, UX design, langage de développement...
- Appréhender l'impact des usages mobiles sur les sites Internet.
- Différencier mobile first, mobile only, site responsive et application mobile.
- Déterminer des indicateurs pertinents pour suivre et piloter les performances de son site.
- Identifier les outils de collecte d'informations et donner du sens à ses indicateurs.
- Passer du reporting à l'optimisation de son site.
- Optimiser l'expérience client sur son site grâce aux outils de test A/B, aux outils de personnalisation, aux enquêtes...





Améliorer son référencement (21 heures)

- Comprendre les bases de l'optimisation du référencement naturel.
- Maîtriser le fonctionnement de l'algorithme Google.
- Connaître les techniques d'optimisation du référencement dans les moteurs : codage, pertinence du contenu, netlinking...
- Comprendre le fonctionnement du référencement payant.
- Assimiler le fonctionnement de la plateforme Google Adwords : définition des enchères, affichage dans les résultats...
- Connaître les différents ciblage possibles de Google Adwords : géographique, horaire, retargeting...
- Comprendre les fonctionnalités proposées : call to action, store visit...
- Identifier les complémentarités entre référencement naturel et référencement payant.



Optimiser l'utilisation des médias sociaux (14 heures)

- Découvrir les dernières tendances des médias et réseaux sociaux.
- Mettre en place une stratégie de présence sur les réseaux : quels réseaux sociaux choisir et quel contenu produire ?
- Élaborer des plannings conversationnels pertinents.
- Gérer et piloter vos réseaux sociaux : les principaux outils à connaître.
- Exemples et bonnes pratiques de stratégies marketing sur les réseaux sociaux.

Réinventer votre Business Model (21h)

- Rationaliser la gamme de produits
- Investir dans le canal du e-commerce
- Améliorer l'efficacité
- Investir dans le développement du capital humain



Performance Relation Client (Service, Telecom, Banque, Energie) (21h)

- Offrir une expérience client (CX/UX) remarquable
- Parcours de vente adaptés aux besoins des différentes typologies de clients
- Rôle irréprochable des commerciaux afin d'offrir une expérience différenciante.
- Usage de nouveaux outils pour mieux accompagner le client dans son parcours omnicanal: SmartCRM, réseaux sociaux, data visualisation...
- Automatisation des actions à faible valeur ajoutée

Des certifications pour booster votre carrière

En complément des cours, AtlaSkills vous propose de passer des certifications internationales

Nos parcours Entrepreneurship forment également des leaders capables de révolutionner un service ou un produit dans une entreprise déjà implantée sur votre secteur de prédilection.

Polyvalence, dynamisme et créativité sont de rigueur pour être en mesure de développer un concept innovant.

Des enseignants professionnels pour monter en compétences !

Notre corps enseignant partage nos valeurs et pratique une pédagogie personnalisée vous poussant à développer vos softskills et votre expertise métier.

Nos professeurs sont des spécialistes dans leur(s) domaine(s) de compétences et sont habilités à délivrer des cours de qualité, destinés à vous transmettre tous les savoirs nécessaires.

AtlaSkills

FAITES DE VOS COMPÉTENCES VOTRE VALEUR