

> > > >

Cursus Digital Business Developer (POEC ATLAS)

Pré-requis:	Notions fondamentales du vocabulaire IT - appétence pour l'informatique - expérience commerciale
Durée totale du cursus:	57 jours
Objectifs:	Développer, assurer la gestion et animer un portefeuille de clients et de prospects - Fidéliser une clientèle - Identifier et recueillir des besoins clients - Réaliser des propositions commerciales en cohérence avec les besoins identifiés - Elaborer et déployer une stratégie commerciale.
Taux de retour à l'emploi :	Aucune donnée disponible

Formation Métiers de l'IT et des ESN (3 jours)

Objectifs : Bien identifier la mission et les rôles des différents services dans une direction SI

Formation Commercial : Initiation + Approfondissement (5 jours)

Objectifs

: Se préparer au métier de commercial - Découvrir les techniques de vente - Comprendre les attentes des clients

Formation Commercial Intermédiaire : Prospection B2B traditionnelle + Prospection sur les Réseaux sociaux + Prospection par E-Mailing (5 jours)

Objectifs

: Découvrir comment prospecter efficacement - Utiliser les réseaux sociaux pour prospecter - Apprendre à créer ses E-Mailing de prospection et à les envoyer

Formation Webmaster : Création de site Web Initiation + Approfondissement (5 jours)

Objectifs

: Comprendre le fonctionnement du web - Créer des pages web avec HTML et CSS - Découvrir les notions fondamentales : référencement, ergonomie, mise en ligne - Découvrir PHP - Comprendre et utiliser les CMS

Formation E-marketing : Fondamentaux (2 jours)

Objectifs

: Découvrir les notions principales de la communication digitale - Apprendre à communiquer efficacement avec son site Internet - Comprendre l'intérêt d'un outil de webanalytics

Formation Commercial en ESN (5 jours)

Objectifs

: Maîtriser l'écosystème commercial propre aux ESN , appréhender le contexte client avant un RDV avec un collaborateur de profil informaticien, préparer le RDV en amont avec le collaborateur concerné, réaliser une simulation en interne avant la visite client, retravailler et optimiser le CV si nécessaire, répartir les rôles lors de l'entretien, maîtriser les techniques de RDV avec plusieurs acteurs, assurer le suivi du RDV et des missions et projets , gérer les inter-contrats de façon optimum , fidéliser et opérer un foisonnement productif , gérer les imprévus

Formation Excel et Powerpoint Pour les commerciaux (4 jours)

Objectifs

: Acquérir les fondamentaux d'excel et powerpoint dans le cadre d'une activité commerciale, définir, suivre et réviser un plan d'action commerciale – Créer des reporting – Etablir des matrices de suivi d'activités – Gérer son portefeuille clients et son activité – Créer des supports et diaporamas avec powerpoint en toute autonomie – Créer des présentations complètes sur Powerpoint – Réaliser des transitions et animations sur Powerpoint – Savoir synthétiser ses idées

Formation Commercial Avancé : Les Grands comptes + Propositions commerciales pour les marchés clefs + Fidéliser et développer les comptes (5 jours)

Objectifs

: Découvrir l'approche Grands comptes du métier de commercial - Comprendre le fonctionnement des grands comptes - Adapter son travail aux process d'achats et de décision des grands comptes - Apprendre à rédiger une proposition commerciale pour un compte clef- Découvrir les outils et techniques pour fidéliser les clients grands comptes

Formation Mise en situation 1 Chargé d'affaires (3 jours)

Objectifs : Mettre en pratique les connaissances acquises lors du cursus de formation

Formation Atelier libre : Chargé d'affaires (5 jours)

Objectifs : Mettre en pratique les connaissances acquises lors du cursus de formation

Formation Management : Initiation + Approfondissement (5 jours)

Objectifs

: Préparer le management de son équipe - Comprendre les risques et les responsabilités - Découvrir les outils du manager - Créer des tableaux de bords pour le suivi de ses managés - Apprendre à organiser une réunion - Comprendre les facteurs clés de succès d'une réunion - Gérer les difficultés - Apprendre à gérer, animer et motiver une équipe

Formation Commercial Expert : Responsable d'équipe commerciale + Les partenaires et distributeurs (5 jours)

Objectifs

: Apprendre à gérer une équipe commerciale - Fixer les objectifs - Motiver - Suivre les résultats - Gérer des distributeurs - Communiquer son offre - Etablir la politique de distribution - Suivre les partenaires

Formation Mise en situation 2 Chargé d'affaires (4 jours)

Objectifs

: Mettre en pratique les connaissances acquises lors du cursus de formation

Ce cours ne fait pas partie d'un bloc de compétences