Piloter la performance commerciale

Business developer : les principales missions

3 jours (21h00) | 4,6/5 | CIAL-C23BIZDEV2 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 995 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Identifier le rôle, les missions et la posture du Business Developer dans l'entreprise
- Détecter et prioriser les opportunités de développement commercial
- Concevoir et déployer le plan de développement

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Dirigeants d'une jeune entreprise, ingénieurs commerciaux grands comptes, chefs de produits ou toute personne amenée à exercer des missions de Business Development.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

S'approprier la fonction de Business Developer

- Identifier le rôle, les missions et la posture du Business Developer dans l'entreprise
- Situer la place du Business Developer dans l'entreprise.
- Repérer les compétences clés du poste.

Adopter une posture de conquête et d'innovation

- Analyser et définir son positionnement stratégique.
- Identifier son rôle dans la dynamique de développement de l'entreprise.
- Conquérir de nouveaux marchés en recrutant de nouveaux clients.
- Se différencier de la concurrence pour se démarquer en s'appuyant sur les avantages concurrentiels de l'entreprise.

Détecter et prioriser les opportunités commerciales

- Analyser le marché en cohérence avec la stratégie d'entreprise.
- Assurer une veille commerciale et concurrentielle.
- Identifier, qualifier et prioriser les opportunités de croissance.
- Développer un plan de prospection pour recruter de nouveaux clients.
- **Atelier :** qualifier et prioriser des opportunités à partir d'une grille de potentiel.

Construire son plan de développement commercial

- Mettre en place un plan de ventes et planifier ses actions.
- Prendre en compte les risques, les prévisions et la dimension digitale.
- Défendre son plan d'action en interne.
- **Atelier :** formaliser son plan d'action commercial.

Piloter la performance du développement commercial

- Suivre l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires.
- Mesurer la performance des actions de développement.

- Piloter le déploiement des actions avec les KPI adaptés.
- Identifier les leviers d'upsell, de cross-sell et de fidélisation client.
- **Atelier :** définir ses KPI et ajuster son plan de développement.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression.

Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation.

Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.