



## CERTIFICAT EXECUTIVE: RESPONSABLE COMMERCIAL CERTIFIE

### DEVENEZ RESPONSABLE COMMERCIAL

Construire les conditions de la performance, développer l'activité commerciale de son entreprise, de son établissement, de son centre de profit, telle est la mission principale du directeur commercial. Tenant compte des évolutions récentes des méthodes et outils de la stratégie, du développement commercial et des hommes, ce cycle constitue la formation de référence pour qui veut réussir dans la fonction de directeur commercial : il permet de faire progresser ses savoir-faire et comportements en cohérence avec les exigences du métier, des équipes et les évolutions de l'environnement de l'entreprise.

[www.itteconsulting.com/certificats](http://www.itteconsulting.com/certificats)  
[contact@itteconsulting.com](mailto:contact@itteconsulting.com)  
33 827 76 72 - 77 703 69 69



#### OBJECTIFS

- Acquérir les outils de l'analyse stratégique.
- Bâtir sa stratégie commerciale.
- Choisir et déployer les solutions de commercialisation.
- Créer les conditions de la réussite sur le terrain.
- Optimiser la rentabilité des ventes et la productivité de sa force de vente.
- Agir en leader pour donner la direction et engager les équipes dans l'action.
- Motiver durablement en utilisant les outils RH.
- Investir sur les hommes et leurs compétences.

#### PROFIL PARTICIPANTS

- Responsable commercial récent.
- Directeur des ventes, responsable de centre de profit.
- Manager des ventes appelé à évoluer vers un poste de directeur commercial.

#### PRÉREQUIS

- Une expérience significative du domaine commercial ou marketing.



## AVANT LA FORMATION

- Accès à un espace participant personnel en ligne
- Questionnaire préparatoire dématérialisé pour évaluer les connaissances et recueillir les attentes des participants
- Module e-learning « Se préparer pour la formation »

## PENDANT LA FORMATION

- Accompagnement tout au long du cycle par le responsable pédagogique ITTE Academy
- Nombreux cas pratiques interactifs pour une meilleure mise en pratique des acquis à l'issue de la formation
- Temps d'échanges pour partager les bonnes pratiques de chacun
- Développement des réseaux professionnels des participants

## APRES LA FORMATION

- Ressources documentaires accessibles sur l'espace participant
- Questionnaire d'évaluation dématérialisé et envoi du certificat ITTE Academy de cycle professionnel
- Formateur disponible pour répondre aux questions et apporter des précisions sur le contenu de la formation.

### MASTERCLASS 1 & 2

Acquérir les outils de l'analyse stratégique

### MASTERCLASS 3

Déployer la politique commerciale sur le terrain

### MASTERCLASS 4

Diriger son équipe par son leadership et sa communication

### MASTERCLASS 5

Manager les hommes pour motiver, avec une approche RH structurée

### MASTERCLASS 6

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client



## COMITÉ PÉDAGOGIQUE



## DÉBOUCHÉS

Constitué d'experts du domaine, ce comité se rassemble chaque année pour mettre à jour les programmes et le déroulé pédagogique en fonction des nouvelles pratiques et réglementations. Les participants sont accompagnés par le responsable pédagogique d'ITTE Academy tout au long du parcours.

- Responsable commercial
- Directeur commercial



## DURÉE DUCYCLE

- 6 Weekend
- 96 heures



## DATE ET LIEU

- Consulter le Planning
- Lieu: ITTE et/ou en ligne
- Les horaires sont de 09h à 17h



## MODALITES

- En ligne
- En présentiel
- En semi - présentiel



## PRIX

- 1 250 000 FCFA HTVA

Financement Entreprise/Personnel  
3FPT & ONFP



## OBTENTION DU CERTIFICAT

À l'issue de cette formation, les participants recevront le Certificat executif ITTE ACADEMY Responsable commercial.



[www.itteconsulting.com/certificats](http://www.itteconsulting.com/certificats)  
[contact@itteconsulting.com](mailto:contact@itteconsulting.com)  
33 827 76 72 - 77 703 69 69

