

Modules		Durée	2016				2017						
			Sept	Oct	Nov	Déc	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Séminaire d'intégration		2 jours	13-14										
ETAPE 1	Développer la stratégie et l'activité commerciale												
Module 1	Fondamentaux de la stratégie	2 jours	15-16										
Module 2	De la stratégie marketing au plan d'action	4 jours		11-12	15-16								
Module 3	De la stratégie au plan d'action commercial	3 jours				14-15-16							
Module 4	Analyse financière et création de valeur	3 jours					18-19-20						
Module 5	Fondamentaux du contrôle de gestion	2 jours								11-12			
ETAPE 2	Piloter et animer le développement commercial												
Module 6	Optimiser l'organisation commerciale	2 jours		13-14									
Module 7	Piloter l'activité commerciale	2 jours							14-15				
Module 8	Développement commercial et nouvelles technologies	2 jours								13-14			
Module 9	Manager la relation client	2 jours							16-17				
Module 10	Négociation commerciale	2 jours									11-12		
ETAPE 3	Management d'équipe et leadership												
Module 11	Management d'équipe	3 jours							15-16-17				
Module 12	Management de la performance commerciale	2 jours										13-14	
Module 13	Conduite du changement	2 jours			17-18								

Projet individuel												
Présentiel en collectif	2 jours			30								
Rendez-vous individuels à programmer												
Remise des livrables 1, 2 et 3												
JURY (soutenance 45 minutes à programmer)												

Journée sans examen : 9h00-12h30 et 14h00-17h30

Journée avec examen : Examen de 8h30 à 9h15 et formation 9h30-13h00 et 14h00-17h30

Formation 33 jours
Projet individuel 2 jours

(Examens non compris = 45 mn par module) **35 jours**