

SESSION	DATES	HORAIRES	BLOCS	MODULES	THEMES DES INTERVENTIONS / BLOCS	SS THEMES DES INTERVENTIONS / MODULES
S1	1-oct.-18	9h-12h30	P		Votre rentrée Notre cursus	Ouverture - Fil rouge - Fonctionnement
		13h30-17h	C	C3	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
	2-oct.-18	9h-17h	C	C3	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
		3-oct.-18	9h-17h	A	A2	Gérer et assurer le Développement Commercial
	17h30-20h		P	-	Groupe RDC EXECUTIVE	Présentation travaux cohésion de groupe
S2	22-oct.-18	9h-17h	A	A4	Gérer et assurer le Développement Commercial	Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
	23-oct.-18	9h-17h	A	A4	Gérer et assurer le Développement Commercial	Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
	24-oct.-18	9h-17h	B	B1	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Recueillir les données pour détecter les marchés potentiels
S3	5-nov.-18	9h-17h	A	A3	Gérer et assurer le Développement Commercial	Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
	6-nov.-18	9h-17h	A	A7	Gérer et assurer le Développement Commercial	Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
	7-nov.-18	9h-17h	B	B2	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Définir une stratégie et un plan de prospection
S4	26-nov.-18	9h-17h	A	A6	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un budget prévisionnel
	27-nov.-18	9h-17h	A	A5	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un plan d'action commerciales / Presentation
	28-nov.-18	9h-17h	B	B2	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Définir une stratégie et un plan de prospection
S5	10-déc.-18	9h-17h	A	A5	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un plan d'action commerciales
	11-déc.-18	9h-17h	A	A6	Gérer et assurer le Développement Commercial	Elaborer un budget prévisionnel
	12-déc.-18	9h-17h	B	B3	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Maitriser les principaux outils de prospection et d'analyse
S6	7-janv.-19	9h-17h	A	A8	Gérer et assurer le Développement Commercial	Prendre en compte le RSE dans le développement de son entreprise
	8-janv.-19	9h-17h	B	B4	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Conduire un entretien de découverte
	9-janv.-19	9h-17h	B	B3	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Maitriser les principaux outils de prospection et d'analyse
S7	28-janv.-19	9h-17h	A	Eval	Gérer et assurer le Développement Commercial	PAC
	29-janv.-19	9h-17h	B	B4	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Conduire un entretien de découverte
	30-janv.-19	9h-17h	B	B7	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Evaluer l'impact financier de la solution proposée
S8	18-févr.-19	9h-17h	B	B5	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Réaliser un diagnostic client
	19-févr.-19	9h-17h	A	A8	Gérer et assurer le Développement Commercial	Prendre en compte le RSE dans le développement de son entreprise / Rap Mission
	20-févr.-19	9h-17h	A	A1	Gérer et assurer le Développement Commercial	Conduire un projet
S9	11-mars-19	9h-17h	B	B6	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Construire une offre technique et commerciale
	12-mars-19	9h-17h	A	A1	Gérer et assurer le Développement Commercial	Conduire un projet
	13-mars-19	9h-17h	B	B7	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Evaluer l'impact financier de la solution proposée
S10	25-mars-19	9h-17h	B	B6	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Construire une offre technique et commerciale
	26-mars-19	9h-17h	B	B11	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Négocier en tenant compte des acteurs-clés et des objections
	27-mars-19	9h-17h	C	C1	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Maitriser les outils de la gestion de projet
S11	15-avr.-19	9h-17h	B	B12	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
	16-avr.-19	9h-17h	B	B10	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Maitriser les techniques de communication nécessaires à la négociation / MES DECOUVERTE
	17-avr.-19	9h-17h	C	C1	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Maitriser les outils de la gestion de projet
	18-avr.-19	9-17h	C	C1	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Maitriser les outils de la gestion de projet
S12	13-mai-19	9h-17h	C	C3	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
	14-mai-19	9h-17h	B	B8	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Construire l'argumentaire de vente
	16-mai-19	9h-17h	B	B8	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Constuire l'argumentaire de vente
S13	27-mai-19	9h-17h	C	Eval 1	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Projet
	28-mai-19	9h-17h	C	C5	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Evaluer et analyser les résultats d'un projet
	29-mai-19	9h-17h	B	B10	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Maitriser les techniques de communication nécessaires à la négociation / Ecrit
S14	11-juin-19	9h-17h	B	Eval 2	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Maitriser les techniques de communication nécessaires à la négociation / Proposition commerciale
	12-juin-19	9h-17h	C	C4	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Animer une réunion dans le cadre d'un projet
	13-juin-19	9h-17h	C	C4	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Animer une réunion dans le cadre d'un projet
	14-juin-19	9h-17h	C	C2	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Organiser et mettre en place une équipe projet
S15	24-juin-19	9h-17h	B	B9	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Préparer différents scenarii de négociation
	25-juin-19	9h-17h	C	Eval 2	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Animer une réunion d'action commerciale / Eval
	26-juin-19	9h-12h30	B	Eval 1	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Etude de Cas (sur table)
13h30-17h		C	C3	Manager une Action Commerciale en mode Projet	Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal	
S16	8-juil.-19	9h-17h	B	B11	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Négocier en tenant compte des acteurs-clés et des objections
	9-juil.-19	9h-17h	B	Eval 3	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur / MES NEGO
	10-juil.-19	9h-17h	B	B11	Prospecter, Analyser les besoins et Négocier une Offre	Négocier en tenant compte des acteurs-clés et des objections / Prep OSF

MEMOIRES PRO	/	x			Professionnel	Accompagnement mémoire
	3-sept.-19	x			Professionnel	REMISE DE MEMOIRES
	18-sept.-19	8h30-17h30	P	Eval	Professionnel	SOUTENANCE DES MEMOIRES
	19-sept.-19	8h30-17h30	P	Eval	Professionnel	SOUTENANCE DES MEMOIRES
	20-sept.-19	9h-17h	P	Eval	Professionnel	SOUTENANCE DES MEMOIRES