

SESSION	DATES	HORAIRES	BLOCS	MODULES	THEMES DES INTERVENTIONS / BLOCS	SS THEMES DES INTERVENTIONS / MODULES
Session 1	14-nov.-18	9h-12h30	P		Votre rentrée Notre cursus	Accueil
		13h30-17h	A	A 1.1	Veille stratégique et Intelligence Economique	Mettre en place une démarche de veille et d'intelligence économique
	15-nov.-18	9h-17h	A	A 1.2	Marketing	Elaborer un diagnostic marketing
	16-nov.-18	9h-17h	A	A 2	Constitution et animation de réseaux	Gérer sa stratégie commerciale sur les réseaux sociaux
Digital learning 1	30-nov.-18	9h-12h30	A	A 1.1	Formation à distance: Veille stratégique et Intelligence Economique	Mettre en place une démarche de veille et d'intelligence économique
		13h30-17h	C	C 1.1	Formation à distance : Elaboration d'une solution sur mesure	Maîtriser les techniques d'entretien de découverte (méthode SPIN)
Session 2	12-déc.-18	9h-17h	A	A 1.1	Veille stratégique et Intelligence Economique	Mettre en place une démarche de veille et d'intelligence économique
	13-déc.-18	9h-17h	C	C 1.1	Elaboration d'une solution sur mesure	Maîtriser les techniques d'entretien de découverte (méthode SPIN)
	14-déc.-18	9h-17h	A	A 2	Constitution et animation de réseaux	Gérer sa stratégie commerciale sur les réseaux sociaux
Digital learning 2	21-déc.-18	9h-17h	C	C 1.2	Formation à distance : Elaboration d'une solution sur mesure	Savoir gérer des situations de vente complexe (qualification de l'affaire)
Session 3	16-janv.-19	9h-17h	C	C 1.2	Elaboration d'une solution sur mesure	Savoir gérer des situations de vente complexe (qualification de l'affaire)
	17-janv.-19	9h-17h	C	C 1.2	Elaboration d'une solution sur mesure	Savoir gérer des situations de vente complexe (qualification de l'affaire)
	18-janv.-19	9h-17h	C	C 1.2	Elaboration d'une solution sur mesure	Savoir gérer des situations de vente complexe (qualification de l'affaire)
Digital learning 3	1-févr.-19	9h-12h30	B	B1/B3	Formation à distance: Conception plan stratégique de développement	Méthodologie mémoire professionnel
		13h30-17h	B	B1/B3	Formation à distance : Conception plan stratégique de développement	Elaborer et valider le choix de son Business Model
Session 4	13-févr.-19	9h-17h	B	B1/B3	Conception plan stratégique de développement	Elaborer et valider le choix de son Business Model
	14-févr.-19	9h-12h30	C	C 1.2	Elaboration d'une solution sur mesure	Savoir gérer des situations de vente complexe (pertinence interne)
		13h30-17h	B	B1/B3	Conception plan stratégique de développement	Pratique professionnelle : méthodologie mémoire
	15-févr.-19	9h-17h	D	D 1	Pilotage d'une affaire commerciale	Capitaliser sur les méthodes de gestion de projet
Digital 4	1-mars-19	9h-12h30	B	B 2	Formation à distance: Détection d'opportunité d'affaires	Evaluer le potentiel du territoire (préparation PAC)
Session 5	13-mars-19	9h-17h	C	C 1.3	Elaboration d'une solution sur mesure	Analyser un projet par les coûts et la valeur
	14-mars-19	9h-17h	A	A 1.2	Marketing	Elaborer un diagnostic marketing
	15-mars-19	9h-17h	D	D 1	Pilotage d'une affaire commerciale	Capitaliser sur les méthodes de gestion de projet
Digital 5	29-mars-19	9h-12h30	C	C 1.2	Formation à distance (entretiens sur RDV) Elaboration d'une solution sur mesure	Savoir gérer des situations de vente complexe (pertinence externe)
Session 6	10-avr.-19	9h-17h	D	D1	Pilotage d'une affaire commerciale	Capitaliser sur les méthodes de gestion de projet
	11-avr.-19	9h-17h	B	B 2.1	Détection d'opportunité d'affaires	Construire son Plan d'Action Commercial
	12-avr.-19	9h-17h	C	C 1.3	Elaboration d'une solution sur mesure	Analyser un projet par les coûts et la valeur
Digital 6	26-avr.-19	9h-17h	C	C 1.4	Formation à distance: Remporter une affaire commerciale	Remporter une affaire commerciale (méthodologie élaboration de l'offre)
Session 7	15-mai-19	9h-17h	B	B 2.1	Détection d'opportunité d'affaires	Construire son Plan d'Action Commercial
	16-mai-19	9h-17h	B	B 2.2	Détection d'opportunité d'affaires	Optimiser la vente aux grands comptes
	17-mai-19	9h-17h	D	D 2	Management des acteurs projet	Gagner en impact commercial grâce au jeu théâtral
Digital 7	24-mai-19	9h-12h30	C	C 1.5	Formation à distance :Elaboration d'une solution sur mesure	Performer dans ses présentations d'offres et de projets
		13h30-17h	C	C 2.2	Formation à distance: Négociation de la solution	Prévenir les risques juridiques
Session 8	5-juin-19	9h-17h	D	D 2	Management des acteurs projet	Gagner en impact commercial grâce au jeu théâtral
	6-juin-19	9h-12h30	C	C 1.5	Elaboration d'une solution sur mesure	Performer dans ses présentations d'offres et de projets
		13h30-17h	B	B1/B3	Conception plan stratégique de développement	Pratique professionnelle : méthodologie mémoire
	7-juin-19	9h-17h	C	C 2.2	Négociation de la solution	Prévenir les risques juridiques
Session 9	27-juin-19	matin ou après-midi	C	Eval C 1/D	Evaluation certificative : Elaboration d'une solution sur mesure	Soutenance vente complexe/gestion de projet
	28-juin-19	9h-17h	B	B 2.2	Détection d'opportunité d'affaires	Optimiser la vente aux grands comptes
Session 10	18-sept.-19	9h-17h	B	Eval B 2	Evaluation certificative Détection d'opportunité d'affaires	Soutenance : Vente Grands comptes
	19-sept.-19	9h-17h	B	B 2.3	Détection d'opportunité d'affaires	Concevoir un business plan opérationnel
	20-sept.-19	9h-17h	B	B 2.3	Détection d'opportunité d'affaires	Concevoir un business plan opérationnel
Session 11	16-oct.-19	9h-17h	C	C 2.1	Négociation de la solution	Préparer et remporter une négociation complexe
	17-oct.-19	9h-17h	C	C 2.1	Négociation de la solution	Préparer et remporter une négociation complexe
	18-oct.-19	9h-17h	C	C 2.1	Négociation de la solution	Préparer et remporter une négociation complexe (oral individuel)

	8-nov.-19	9h-17h	C	Eval C2	Evaluation certificative	Oral de négociation complexe
						REMISE DE MÉMOIRE
	2-déc.-19	9h-17h		Eval B1/3	Evaluations certificatives B1/B3	SOUTENANCES MEMOIRES
	3-déc.-19	9h-17h				SOUTENANCES MEMOIRES

Module complémentaire pour les candidats sans prérequis commerciaux

	17-oct.-18	9h-17h				Intégrer les fondamentaux de la vente
	18-oct.-18	9h-17h				Intégrer les fondamentaux de la vente
	19-oct.-18	9h-17h				Intégrer les fondamentaux de la vente
	8-nov.-18	9h-17h				Dynamiser la prospection commerciale
	9-nov.-18	9h-17h				Dynamiser la prospection commerciale