Directeur Commercial

Parcours exécutif • 32 heures • 8 séances live • 100 % en ligne

EN BREF

Durée	32 heures
Modules	8 modules
Rythme	32 heures · 8 séances live • 4h chacune
Niveau	Avancé
Langue	Français
Modalité	À distance
Prochaine session	5 décembre 2026
Horaires	8 samedis · 13h00–17h00 · UTC

OBJECTIFS

Prendre pleinement la posture de Directeur Commercial et clarifier les responsabilités de la fonction. Structurer les processus, routines et outils de pilotage indispensables à la performance. Transformer les données opérationnelles en décisions managériales et plans d'actions. Renforcer la maîtrise des risques, la coordination transverse et la qualité d'exécution. Construire un tableau de bord de direction avec indicateurs, seuils et priorités. Repartir avec une feuille de route de mise en œuvre directement exploitable.

À QUI S'ADRESSE CE PARCOURS

- Responsables commerciaux
- Sales managers et chefs des ventes
- Key Account Managers
- Business developers expérimentés
- Managers appelés à prendre une direction commerciale

COMPÉTENCES VISÉES

- stratégie commerciale et segmentation des marchés
- proposition de valeur et architecture d'offres

— design du processus de vente et CRM

— pipeline, couverture et forecast commercial

— pricing, marge et politique de remise

— gestion des comptes clés et plans de compte

— négociation complexe et closing

— organisation, territoires, quotas et incentives

— coaching de la force de vente

— dashboard commercial et business review

PRÉREQUIS

Expérience commerciale recommandée Compréhension de base du chiffre d’affaires, marge et pipeline Pratique d’un CRM utile mais non obligatoire

PROGRAMME

S1 — Stratégie commerciale & rôle du directeur

Aligner ambition de croissance, marchés cibles et modèle de vente.

· diagnostic commercial et objectifs
· segmentation marchés / clients
· choix des canaux et priorités de croissance

S2 — Proposition de valeur & offres

Transformer les besoins clients en offres différenciées et rentables.

· ICP, personas et besoins
· value proposition et arguments de preuve
· packaging, offres et cross-sell

S3 — Processus de vente & CRM

Construire un sales process mesurable de la prospection au closing.

· étapes, critères de passage et responsabilités
· hygiène CRM et qualité des données
· SLA marketing-sales et relances

S4 — Pipeline & forecast

Piloter la couverture commerciale et la prévisibilité du chiffre d’affaires.

· funnel, conversion et vélocité
· forecast commit / best case / pipeline
· revues d’opportunités et plans de closing

S5 — Pricing, marge & rentabilité

Protéger la valeur et la marge dans les décisions commerciales.

· prix, remises et gouvernance
· marge par client/offre/canal
· arbitrage volume-valeur et conditions commerciales

S6 — Grands comptes & négociation

Structurer la conquête, le développement et la défense des comptes stratégiques.

· account plan et mapping des décideurs
· stratégie de négociation et concessions
· renouvellement, upsell et gestion des risques

S7 — Management de la force de vente

Construire une organisation qui exécute la stratégie avec discipline.

· territoires, quotas et capacité
· rémunération variable et incentives
· coaching, rituels et performance individuelle

S8 — Dashboard & plan commercial

Assembler objectifs, KPI, initiatives et gouvernance dans un plan de direction.

· dashboard et leading indicators
· business review et décisions
· plan commercial 90 jours / 12 mois
· Formation live, pratique et orientée terrain.
· Alternance entre concepts, études de cas et ateliers d’application.
· Cas fil rouge permettant d’assembler progressivement les outils de direction.
· Templates, matrices et dashboards directement réutilisables.
· Débriefs orientés arbitrage, posture managériale et prise de décision.

CE QUE VOUS EMPORTEZ

— Diagnostic commercial

— Canvas proposition de valeur

— Pipeline & forecast model

— Grille pricing / marge

— Account plan & grille de négociation

— Dashboard et plan commercial 90 jours

TARIFS ET RYTHMES DE PAIEMENT

1 tranche	**423 €**
2 tranches	**448 €**
3 tranches	**470 €**

Le règlement échelonné coûte davantage que le paiement comptant ; l'écart figure ci-dessus. Moyens de règlement : Carte bancaire, Virement bancaire, Western Union · Ria · MoneyGram. Aucun paiement n'est encaissé sur le site.

DÉBOUCHÉS

— Clarifier la stratégie commerciale

— Améliorer la prévisibilité du chiffre d’affaires

— Mieux arbitrer pricing et marge

— Professionnaliser les revues de pipeline

— Renforcer management et coaching des équipes

— Déployer un plan commercial pilotable

INSCRIPTION

Les places se retiennent depuis clixa.africa/formations/directeur-commercial. La demande ne vaut pas paiement :

la place est confirmée après vérification du premier versement.