

Objectifs Titre professionnel BAC +3 RDC

Objectifs	Court terme (< 3 mois)	Moyen terme (3 - 6 mois)	Long terme (> 6 mois)
Académiques	<ul style="list-style-type: none"> - Assimiler les fondamentaux du développement commercial, marketing et gestion de projet - Améliorer la méthodologie de travail et la prise de notes 	<ul style="list-style-type: none"> - Approfondir les stratégies de négociation et de fidélisation client - Mettre en pratique des études de cas réelles - Réaliser des projets concrets liés à l'entreprise 	Obtenir le Bac +3 RDC
Professionnels	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les attentes et la culture de l'entreprise - Gagner en autonomie sur la gestion des clients et des projets - Maîtriser les outils CRM et les techniques de prospection 	<ul style="list-style-type: none"> - Développer un portefeuille clients et optimiser la relation client - Améliorer les compétences en gestion d'équipe et leadership - Développer des stratégies commerciales et les appliquer 	<ul style="list-style-type: none"> - Accéder à un poste à responsabilités (manager, chef de projet, business developer) - Préparer une poursuite en Bac +5
Personnels	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer la prise de parole en public et l'argumentation - Gérer son stress et améliorer sa productivité - Développer son réseau professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> - Perfectionner les techniques de persuasion et de négociation - Gérer efficacement plusieurs projets en autonomie - Construire une vision stratégique à moyen terme 	<ul style="list-style-type: none"> - Être capable d'élaborer une stratégie commerciale et de la piloter - Avoir un profil attractif pour des postes à responsabilités ou une poursuite d'études