

## DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'IEF (exercices pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise :

**1 semaine à l'IEF / 2 semaines en entreprise.**

Durée : 970 heures

Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).

Il existe deux types de contrats :

1. APPRENTISSAGE
2. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de ses études en Mastère, le titulaire du titre certifié peut intégrer immédiatement la vie active. Il a également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études.

## AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 24 mois, d'octobre Année N à septembre Année N+2

Planning de formation : nous consulter.

**Inscription :** dès janvier

**Rentrée scolaire :** octobre

## CONTACT

 15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim

 ief@institutformation.org


 03 88 45 31 05

 www.institutformation.org

 @IEFStrasbourg

 Institut Européen de Formation

 @ief\_strasbourg

 @ief\_strasbourg

 Institut Européen de Formation



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : referent-handicap@institutformation.org



Construisez **vos**re Futur

# MASTÈRE

## MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

*Titre certifié de niveau 7 (EU)*

Le Manager du Développement Commercial conçoit la stratégie commerciale de l'entreprise afin d'assurer le développement des ventes, accroître le réseau des distributeurs, séduire et fidéliser la clientèle, en veillant au respect des objectifs de chiffres d'affaires et de marges.

Il est le garant de l'amélioration continue des processus pour conforter le développement de l'activité, du chiffre d'affaires et des gains de parts de marché.

## CARRIÈRES VISÉES

- Directeur commercial
- Directeur du développement
- Directeur des ventes
- Responsable grands comptes
- Développeur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable commercial
- Responsable de secteur
- Manager commercial
- Directeur de clientèle
- Ingénieur d'affaires

Formation en  
**ALTERNANCE**



Contrat d'Apprentissage / Professionnalisation

## CONDITIONS D'ACCÈS

### Diplôme :

Personnes disposant d'un niveau 6 (EU), idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion.

Ou, de prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de gestion, marketing, communication et pouvoir de ce fait accéder à la préparation du titre par un dossier VAPP validé par le certificateur.

### Qualités requises :

- Être force de proposition
- Savoir s'adapter à son interlocuteur
- Rigueur / fiabilité
- Gestion multi-projets
- Curiosité

**Admission sur analyse du dossier, entretien individuel de motivation**

## ÉVALUATION

- Contrôle continu, exposés, dossiers
- Examens ou présentations avec soutenance
- Participation et assiduité
- Épreuves de synthèse (1<sup>ère</sup> année)
- Épreuve certifiante (2<sup>ème</sup> année)

### Livrables :

- Mémoire professionnel en 1<sup>ère</sup> année
- Projet Professionnel Personnel en 2<sup>ème</sup> année

**Remarque : cette formation permet de valider des blocs de compétences séparément**

## COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Manager les équipes commerciales

## VALIDATION

Cette formation est un titre certifié par Talis Compétences & Certifications et reconnu par l'État au niveau 7 (EU). Enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles «**Manager du Développement Commercial**»

Arrêté ministériel du 09/02/2024

Code NSF 312

**Code RNCP 38583 - (RNCP38583 - Manager du développement commercial)**

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE  
Accès au portail gouvernemental pour la VAE :  
[www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

Livret N°1 CERFA de pré-candidature :

[https://www.formulaires.service-public.fr/gf/cerfa\\_12818.do](https://www.formulaires.service-public.fr/gf/cerfa_12818.do)

<https://www.talis.community/pour-aller-plus-loin/dispositifs-de-formation/validation-des-acquis-de-lexperience-vae/>

Contact pour vous accompagner à la VAE :

[contacts@talis-cc.com](mailto:contacts@talis-cc.com)

Cette formation permet de valider 60 crédits ECTS / an

Le Mastère «**Manager du Développement Commercial**» permet à son titulaire de certifier les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier dès la fin de la formation.

**Le terme «Mastère» indique un niveau d'études niveau 7 et non un diplôme conférant un grade universitaire.**

### BLOC 1 - ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Concevoir un système de veille
- Analyser les données de l'environnement de l'entreprise
- Déterminer les potentialités, les axes d'amélioration et les facteurs de différenciation
- Concevoir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Proposer la stratégie commerciale à la direction générale

### BLOC 2 - BLOC 2 - CONCEVOIR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Définir les composantes d'un plan d'actions commerciales
- Décliner le plan en actions opérationnelles
- Piloter un outil de gestion de la relation clients
- Créer un système de suivi des plans d'actions

### BLOC 3 - PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE

- Piloter un système d'objectifs et de reporting
- Coordonner la qualification de la base de données des clients effectifs
- Piloter des actions commerciales omniscanales
- Concevoir une offre commerciale en réponse à une sollicitation
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de négociation

### BLOC 4 - MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

- Coordonner le processus des forces commerciales
- Constituer une équipe commerciale
- Accompagner des équipes commerciales
- Favoriser l'implication des différents collaborateurs
- Accompagner les équipes lors de changements
- Évaluer le travail des collaborateurs

### BLOC INTERNATIONAL ET CITOYENNETÉ

- Semaine complète en immersion à l'international