

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

PROGRAMME DE MOBILITÉ INTERNATIONALE POSSIBLE
(sous conditions de financement des OPCO)

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 votre 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^{ère} année)
- Épreuve certifiante (2^{ème} année)

Livrables :

- Mémoire professionnel (en 1^{ère} année)
- Projet Professionnel Personnel (en 2^{ème} 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

Livret N°1 CERFA de pré-candidature :

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-l'experience-vae/>

Contact pour vous accompagner à la VAE : 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.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Année 1	Année 2
BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE	BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE
Outils d'aide à la décision et tableau de bord	Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)
Intelligence artificielle marketing et commercial	Data driven commercial
Droit commercial et des sociétés	Positionnement commercial
Droit de la concurrence et de la consommation	Stratégie commerciale et partenariats
Épreuve de synthèse	Épreuve certificative
BLOC 2 : CONCEVOIR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES	BLOC 2 : CONCEVOIR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES
Stratégie d'acquisition digitale	Prospection et parcours clients
Modélisation de l'expérience client	Business plan (business model)
Appels d'offres	Plan d'actions commerciales omnicanales
Recherche de financements pour projets	Outils de gestion de la relation client (pilotage)
	Suivi du plan d'actions (ROI, KPIs...)
Épreuve de synthèse	Épreuve certificative
BLOC 3 : PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE	BLOC 3 : PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE
Éthique, RSE et réglementation du numérique	Performance commerciale de la stratégie
Gestion de crise et résilience commerciale	Prospection et fidélisation
Bases de finance pour non financier	Négociation commerciale
E-commerce et commerce international	Optimisation d'une plateforme e-commerce
Épreuve de synthèse	Épreuve certificative
BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES	BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES
Outils graphiques du manager	Leadership et coaching
Management	Recrutement et fidélisation des collaborateurs
Gestion de projets complexes	Optimisation de la performance individuelle et collective
Assertivité	Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation
Épreuve de synthèse	Épreuve certificative
PARCOURS DE SPÉCIALISATION	PARCOURS DE SPÉCIALISATION
Anglais	Anglais
Management de projets	Management interculturel
Stratégie de communication	Entreprenariat
Prise de parole convainquante et argumentée	
Pitch et storytelling	