

**1000H
SUR 2 ANS****2 jours / semaine****PRÉREQUIS**

A toute personne titulaire d'une licence, d'un Bachelor, d'un titre de niveau 6.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 248128
FINANCEMENTS OPCO des Entreprises,
TRANSITION PRO Guadeloupe

CERTIFICATION

Certification professionnelle de niveau 7,
enregistré et inscrit au Répertoire National
des Certifications Professionnelles.
Code RNCP : 38583 enregistré le 09/02/2024
Code diplôme : 16X31267

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78
delphine.pierquin@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 32 30 91
audrey.decourtemanche@fore.fr

**TALIS
BUSINESS
SCHOOL**www.fore.fr**LE OU LA TITULAIRE DU MASTÈRE MANAGER
DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
DOIT ÊTRE CAPABLE DE :**

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

**METHODES PEDAGOGIQUES :**

Cours théoriques dispensés par des formateurs qualifiés en distanciel et en présentiel • Applications pratiques sur systèmes • Exercices • Évaluations en contrôle continu • Examens • Soutenance orale

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique TEAMS
Vidéo projecteur • Matériel et salle de formation • Atelier technique

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Progression pédagogique remise par chaque formateur, par année. Classeur pédagogique du déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROGRAMME

1 **Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise**

- Exploiter et analyser des données marketing et commerciales
- Déterminer le positionnement marketing et commercial
- Modéliser l'expérience client
- Concevoir la stratégie marketing et commercial

2 **Déployer des plans d'action**

- Déployer un plan d'action marketing et commercial
- Développer une stratégie d'achat
- Construire une offre commerciale

5 **Encadrer son équipe**

- Manager une équipe projet
- Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présnetiel

3 **Développer son réseau de partenaires**

- Pénétrer un nouveau marché
- Développer ses compétences de négociation
- Développer une stratégie de positionnement
- Recherche de financement pour projets

4 **Assurer la gestion budgétaire, financière et administrative d'une entité**

- Maîtriser les fondamentaux du droit commercial et des sociétés
- S'initier à la construction d'un business plan
- Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner
- Acquérir des bases de finance pour non financiers

Demande de mobilité

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>
<https://www.talis.community/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



Le manager du développement commercial (MDC) conçoit et déploie 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.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Ingénieur.e commercial.e
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial.e
- Directeur.rice de clientèle
- Directeur.rice de marché/district
- Directeur.rice des ventes
- Directeur.rice d'agence
- Directeur.rice commercial(e)
- Directeur.rice e-commerce
- Directeur.rice du développement
- Directeur.rice des Ventes