

**CFA+****FORE**

# MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**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**

Certifié par ISD Flaubert  
Certification professionnelle de niveau 7,  
enregistré et inscrit au Répertoire National  
des Certifications Professionnelles.  
Code RNCP : 34627enregistré le 29/05/2024  
Code diplôme : 16X31003

**CONTACTS**

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36  
christine.gueniot@fore.fr  
Jacqueline JIOUT 0690 25 59 28 / 0590 38 71 31  
jacqueline.jiout@fore.fr  
Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46/ 0590 38 22 78  
delphine.pierquin@fore.fr

[www.fore.fr](http://www.fore.fr)**LE OU LA TITULAIRE DU MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DOIT ÊTRE CAPABLE DE :**

- . Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise
- . Déployer les stratégies commerciales de l'entreprise
- . Gérer un porte-feuille client
- . Développer les activités commerciales
- . Piloter la performance commerciale
- . Manager et gérer une équipe

**METHODES PEDAGOGIQUES :**

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur  
Mises en situation - Travaux dirigés - Etudes de cas - Présentiel / Distanciel

**MOYENS PEDAGOGIQUES :**

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) - Documentations sur plateforme informatique - Vidéo projecteur - Matériel salle de formation

**SUIVI ET EVALUATIONS :** Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le 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

## PROGRAMME ANNÉE 1 (455H)

- BLOC 1 (80,5H) Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- BLOC 2 (70H) Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- BLOC 3 (98H) Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- BLOC 4 (105H) Pilotage de la performance commerciale
- BLOC 5 (101,5H) Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

## PROGRAMME ANNÉE 2 (451,5H)

- BLOC 1 (98H) Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- BLOC 2 (77H) Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- BLOC 3 (77H) Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- BLOC 4 (38,5H) Pilotage de la performance commerciale
- BLOC 5 (140H) Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème
- BLOC 1 à 5 (28H)

BLOC 1	BLOC 2	BLOC 3	BLOC 4	BLOC 5
Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise	Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise	Gérer un portefeuille client et développer les activités commerciales	Piloter la performance commerciale	Manager et gérer les relations professionnelles
Mission Professionnelle « Compréhension de la stratégie » Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20	EDC Stratégie commerciale Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20	Mission Professionnelle « Prospection commerciale » Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20	Mission Professionnelle « Pilotage de la performance commerciale » Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20	Mission Professionnelle « Multiculturelle » Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20
EDC Entrepreneuriat Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20		Mission Professionnelle « Négociation commerciale complexe » Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20		EDC Management de projet Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20
		EDC - Simulation de vente Ecrit (50%) + Oral (50%) ≥ 10 / 20		



Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM : <https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>

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

- Manager du développement commercial
- Développeur commercial grands comptes
- Développeur commercial BtoB
- Commercial grands comptes
- Responsable grands comptes
- Responsable du développement commercial
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur des ventes
- Business developer
- Manager commercial grands comptes (Key Account Manager)