FORE ALTERNANCE

Talis Compétences & Certifications

MASTERE - NIVEAU 7 (EU)

MASTERE MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Mise à jour 2025

DURÉE
910H
SUR 2 ANS
Rythme : 2 jours/semaine en centre.

PRÉREQUIS
Soit être titulaire d'un niveau 6 (EU) / 180 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion, soit se 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 de la formation par un dossier de VAPP (Valorisation des Acquis Professionnels et Personnels) validé par le certificateur.

FINANCEMENT
Formation éligible au CPF n°248128
FINANCEMENTS
OPCO,TRANSITIONS PRO,
Entreprises

ACCÉDER À LA FICHE EN LIGNE

0590 38 22 78
apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE
Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault
www.fore.fr/apprentissage

LE MÉTIER
Le/La 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.

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mise en situation. Travaux dirigés. Etudes de cas.
Présentiel / Distanciel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique).
Documentations sur plateforme informatique. TEAMS. Vidéo projecteur. Matériel en salle de formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS
Contrôles continus et 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.
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.

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

MASTERE - NIVEAU 7 (EU)

MASTERE MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Mise à jour 2025

CERTIFICATION MASTERE MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification Professionnelle de niveau 7 (EU) délivrée par TALIS COMPETENCES ET CERTIFICATIONS enregistrée et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 38583 enregistré le 09/02/2024

Code Diplôme Apprentissage : 16X31267

Code NSF : 312

VAE

Pour toute information relative à la VAE : www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N° 12818*02 est le livret de pré-candidature à l'inscription d'une formation par la voie de la VAE.

Pour toute aide relative à la complétion de ce document, veuillez vous rapprocher de l'organisme certificateur VAE - TALIS

MOBILITÉ

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

Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

LE PROGRAMME

Elaborer 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 de l'organisation commerciale de l'entreprise**
- **Concevoir la stratégie commerciale de l'entreprise**
- **Proposer la stratégie commerciale à la direction générale**

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, en lien avec les objectifs stratégiques**

Piloter la stratégie commerciale omnicanale

- Piloter un système d'objectifs et de reporting
- Coordonner la qualification de la base de données des clients effectifs et des prospects
- Piloter des actions commerciales omnicanales à partir du profilage et de la segmentation du portefeuille clients existant et potentiel
- Concevoir une offre commerciale en réponse à une sollicitation d'un commanditaire ou à une tendance du marché
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de négociation adaptée à une affaire en cours

Manager les équipes commerciales

- **Coordonner le process des forces commerciales en lien avec les autres services de l'entreprise**
- **Constituer une équipe commerciale en définissant les besoins en ressources humaines**
- **Accompagner des équipes commerciales**
- **Favoriser l'implication des différents collaborateurs**
- **Accompagner les équipes lors de changements, en concevant et en pilotant un plan d'adaptation**
- **Evaluer le travail des collaborateurs**

Enseignements Complémentaires

- **Anglais**
- **Prise de parole en public**
- **LinkedIn et Réseaux**
- **Accompagnement à la recherche d'entreprise**

0590 38 22 78
apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE
Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault
www.fore.fr/apprentissage