

Mastère Manager du Développement Commercial



CERTIFICATEUR : TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS

RNCP 38583 MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - ENREGISTRÉ LE 09 FÉVRIER 2024

BAC+5, NIVEAU 7 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 16X31267



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le titulaire du Mastère Manager du Développement Commercial sera capable de :

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



PROGRAMME

ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE

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

DÉPLOYER DES PLANS D'ACTIONS

Déployer un plan d'actions marketing et commercial
Développer une stratégie d'achat (positionnement, sélection, négociation, contractualisation)
Construire une offre commerciale

DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES

Pénétrer un nouveau marché
Développer ses compétences de négociation
Développer une stratégie de positionnement

Rechercher des financements pour projets

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

ENCADRER SON ÉQUIPE

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

BLOC TRANSVERSAL

Séminaires

Anglais professionnel
Initiation à l'IA
Mémoire professionnel

PARCOURS OPTIONNEL : CONSEILLER PATRIMONIAL EN AGENCE (350 HEURES)

Examiner la demande du client en vue de réaliser un conseil patrimonial

Proposer un conseil d'optimisation matrimoniale et fiscale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale

Mettre en œuvre un conseil d'optimisation patrimonial adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale

Travaux pratiques : approche successorale (création d'un livret / contact maison d'édition / prospection / action commerciale...)

Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale au sein d'un établissement bancaire tout en mentionnant les risques

Date de début de la formation avec option :
25/08/2025



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PUBLIC - PRÉREQUIS

Tout public - Être titulaire d'un Bac+3 ou d'un Bac+2 avec 3 années d'expérience professionnelle en lien avec le domaine commercial (un dossier de positionnement VAPP vous sera demandé avec un coût unique égal à 240€) ou d'un niveau Bac+3 non validé (avec obligation de repasser en candidat libre votre Bac +3 et attestation sur l'honneur de cette inscription auprès de notre Campus)

MÉTIERS VISÉS

Directeur commercial, directeur des ventes, responsable grands comptes, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial, responsable commercial, responsable de secteur, manager commercial, directeur de clientèle...

PÉDAGOGIE

Pédagogie active en mode projet

Séminaires en entreprise

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise) complété par un dispositif de e-learning sur une plateforme collaborative

Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives

Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation

Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives

Assistances technique et pédagogique appropriées

Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Contrôle continu

Projet professionnel et personnel

Mémoire professionnel et soutenance

DURÉE

910 heures sur 2 ans

EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE

Initial :

Alternance : 2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 12/09/2025 au 31/08/2027

PRIX

Initial : 6 500 €/stagiaire. Financement possible (AIF, PTP, CPF...)

Alternance : 11 000 €/alternant/an. Financement possible (OPCO, CPF, PDC...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre
de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAURoux

02 54 53 52 13

benjamin.beurrier@indre.cci.fr

36

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne

41 000 BLOIS

02 54 57 25 12

marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

41

Siret : 183 600 014 000 58

N° d'activité formation : 2436P000136

