CYCLE MASTÈRE Manager du développement commercial

Commerce - Achats - Vente, Management - Développement Personnel, Marketing - Communication

29/04/2025

Public et prérequis

tout public

Etre titulaire d'une certification de niveau 6 (EU) avec 180 ECTS pour l'entrée en 1ère année, être titulaire d'une certification de niveau 6 (EU) Master 1 ou équivalent avec 240 ECTS pour l'entrée en 2ème année, ou expérience significative selon positionnement.
Cette formation est accessible par la voie de la VAE :
Portail gouvernemental pour la VAE : https://www.vae.gouv.fr/
Demande de recevabilité - Livret 1 VAE :
https://www.vae.gouv.fr/IMG/pdf/notice_12818_02.pdf
Page web « VAE » du certificateur : https://talis-bs.com/vae-validation-des-acquis-de-lexperience/

Validation et certification

Manager du Développement Commercial
Titre certifié par TALIS Compétences & Certifications et reconnu par l'Etat au niveau 7 (EU). Fiche RNCP n° 38583 enregistrée le 09/02/2024 - code NSF 312

Validation par bloc possible
Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :
RNCP38583BC01 - Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

RNCP38583BC02 - Concevoir un plan d'actions commerciales

RNCP38583BC03 - Piloter la stratégie commerciale omnicanale

RNCP38583BC04 - Manager les équipes commerciales

Préparation à la certification Le Robert
Préparation à une certification en anglais

Modalités de la formation

1 semaine en centre
3 semaines en entreprise

En présentiel et en distanciel (20 %)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet
Admission sur dossier et entretien
Accompagnement dans la recherche d'entreprises
Début de la formation : septembre 2025
Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Passerelles - Métiers - Débouchés

Directeur commercial / Directrice commerciale
Directeur de clientèle / Directrice de clientèle
Responsable commercial / commerciale – Responsable Grands Comptes

RÉFÉRENCE
COAV0019

CODE RNCP
38583

CENTRES DE FORMATION
Senlis

DURÉE DE LA FORMATION
2 ans / 120 jours / 900 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE
Talis Compétences & Certifications

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen	**100 % en 2024 (ex Cycle Mastère Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale)**

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de

Responsable de la stratégie commerciale
Responsable développement / Business Developer

renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Contenu de la formation

Analyser la stratégie et assurer la veille concurrentielle

Analyser et exploiter des données marketing et commerciales
Déterminer le positionnement marketing et commercial
Modéliser l'expérience client
Concevoir la stratégie marketing et commerciale
Epreuve de synthèse Bloc 1

Déployer des plans d'action

Déployer un plan d'actions marketing et commercial
Développer une stratégie d'achat
Construire une offre commerciale
Epreuve de synthèse Bloc 2

Développer son réseau de partenaires

Pénétrer un nouveau marché
Développer ses compétences de négociation
Développer une stratégie de positionnement
Rechercher des financements pour projets
Epreuve de synthèse Bloc 3

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
Epreuve de synthèse Bloc 4

Encadrer son équipe

Manager une équipe projet
Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présentiel
Epreuve de synthèse Bloc 5

Bloc transversal

Jeu d'entreprise 1ère année
Ateliers de recrutement et personal branding
Interprétation des états financiers
Communication interpersonnelle (journée d'intégration)
Prise de parole en public

Mémoire Professionnel - préparation, méthodologie et soutenance

Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

Analyser les marchés et les tendances (veille commerciale)
Data Driven commercial
Réaliser un positionnement commercial
Elaborer la stratégie commerciale et des partenariats
Epreuve Certifiante Bloc 1

Concevoir un plan d'actions commerciales

Prospection et parcours client
Elaborer un Business Plan (business model)

Réaliser un plan d'actions commerciales omnicanales
Piloter les outils de la gestion de la relation client
Suivre le plan d'actions (ROI, KPIs…)
Epreuve Certifiante Bloc 2

Piloter la stratégie commerciale omnicanale

Piloter la performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, KPIs commerciaux, reporting…)
Prospecter et fidéliser
Mener une négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres…)
Optimiser une plateforme e-commerce
Epreuve Certifiante Bloc 3

Manager les équipes commerciales

Leadership et coaching
Recruter et fidéliser des collaborateurs
Optimiser la performance individuelle et collective
Mener des entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation
Epreuve Certifiante Bloc 4

Bloc transversal

Cas création d'entreprise
Jeu d'entreprise 2è année
Analyse et ROI

Projet Professionnel Personnel - préparation, méthodologie et soutenance