

Manager du Développement Commercial

Mastère - Certification de niveau 7

Le programme Manager du Développement Commercial de Studency forme des professionnels capables de piloter la croissance et la performance commerciale des organisations dans des environnements concurrentiels et en constante évolution. La formation aborde les compétences clés du management et du développement commercial : stratégie d'entreprise, marketing, pilotage de la performance, gestion financière, management des équipes et conduite de projets innovants.

Titre également accessible par la voie de la VAE :

Accès au portail gouvernemental : www.vae.gouv.fr

Livret n°1 CERFA de pré-candidature : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282>

Pour tout information : contacts@talis-cc.com



Pré-requis

Titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 6, inscrit au RNCP, ou se prévaloir d'une expérience professionnelle significative, notamment dans le domaine.

Pour toute question relative à la VAPP, nous consulter.



Modalités

- Formation en initiale ou alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)
- Séjour professionnel de courte durée à l'étranger pendant la 1ère année



Durée de la formation & Rythme

2 ans de formation avec 445h / par an



Campus

Paris et Toulouse

TALIS - COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS

Le Titre Manager du développement commercial (MDC) de niveau 7 (EU) est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) pour 3 ans, par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 9 février 2024 jusqu'au 9 février 2027, sous le numéro RNCP 38583. Code NSF 312.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38583/>



Manager du Développement Commercial

Mastère - Certification de niveau 7

Objectifs

- Bloc 1 : Élaborer la stratégie omnicanale de l'entreprise
- Bloc 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales
- Bloc 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Bloc 4 : Manager les équipes commerciales

Débouchés métiers

CDD CDI Entrepreneurs Freelance

- Directeur(trice) / Responsable commercial
- Directeur(trice) des ventes
- Directeur(trice) clientèle
- Responsable Grands Comptes
- Responsable de secteur

Programme

Programme M1

Bloc 1 : Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Outils d'aide à la décision et tableau de bord
- Intelligence artificielle marketing et commercial
- Droit commercial et des sociétés
- Droit de la concurrence et de la consommation

Bloc 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales

- Stratégie d'acquisition digitale
- Modélisation de l'expérience client
- Appels d'offres
- Recherche de financements pour projets

Bloc 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale

- Ethique, RSE et réglementation du numérique
- Gestion de crise et résilience commerciale
- Base de finance pour non financier
- E-Commerce et commerce international

Bloc 4 : Manager une équipe commerciale

- Outils graphiques du manager
- Management
- Gestion de projets complexes
- Assertivité

Programme M2

Bloc 1 : Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)
- Data driven commercial
- Positionnement commercial
- Stratégie commerciale et partenariats

Bloc 2 : Concevoir un plan d'actions commerciales

- Prospection et parcours clients
- Business plan (business model)
- Plan d'actions commerciales omnicanales
- Outils de gestion de la relation client (pilotage)
- Suivi du plan d'actions (ROI, KPIs...)

Bloc 3 : Piloter la stratégie commerciale omnicanale

- Performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, KPIs, commerciaux reporting...)
- Prospection et fidélisation
- Négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres...)
- Optimisation d'une plateforme E-commerce

Bloc 4 : Manager une équipe commerciale

- Leadership et coaching
- Recrutement et fidélisation des collaborateurs
- Optimisation de la performance individuelle et collective
- Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation