

Mastère européen Management du développement commercial



Niveau 7



Stratégie - Management



100 % à distance



Campus : Toulon, Aix-Marseille, Paris



Mastère européen Management du développement commercial – diplôme privé de la FEDE.

Cycle de formation en 2 ans.

Certification professionnelle de niveau 7 :

« Manager du développement commercial », enregistrée au RNCP* par CDE FEDE France.

[Fiche RNCP* n°41966](#), enregistrée et publiée au Journal Officiel le 27/02/2026, code NSF : 312 : Commerce, vente

**Répertoire National des Certifications Professionnelles*

Formation accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) :

<https://cde-fede.fr/la-vae/> - <https://vae.gouv.fr/>



Présentation et objectifs

La certification « Manager du développement commercial » forme des professionnels capables de piloter la stratégie commerciale des entreprises dans un environnement concurrentiel, digitalisé et en constante évolution. Elle prépare à **concevoir des plans d'action performants, à développer des partenariats durables et à optimiser la relation client** tout en intégrant les enjeux de rentabilité et de responsabilité sociétale.

Ce rôle transverse mobilise les fonctions marketing, vente et communication afin d'assurer une croissance durable. La certification développe également des **compétences en management d'équipe, en analyse de marché et en utilisation des outils numériques**. Elle répond ainsi aux besoins des entreprises en profils stratégiques, capables d'innover, de s'adapter et de renforcer leur compétitivité.

Le métier de manager du développement commercial s'inscrit dans un contexte économique marqué par l'intensification de la concurrence, la transformation numérique, la montée des exigences clients et la nécessité de repenser les modèles de croissance dans une logique durable et responsable. Les entreprises, quelles que soient leur taille ou leur secteur, recherchent des profils capables de piloter leur stratégie commerciale dans un environnement en mutation rapide, tout en intégrant les enjeux de rentabilité, d'innovation et de responsabilité sociétale.

À l'issue de sa formation, le Manager du développement commercial sera capable de :

- Mobiliser les fonctions marketing, ventes, communication et support, pour construire des offres pertinentes ;
- Développer des partenariats durables ;
- Optimiser la performance commerciale et garantir une expérience client différenciante ;
- Concevoir et piloter des stratégies commerciales à fort impact ;
- Structurer des plans d'action opérationnels adaptés à des marchés complexes ;
- Intégrer les outils numériques et les logiques de performance, tout en accompagnant les équipes vers la montée en compétences.

Compétences

- Réaliser des études de marché et analyser les données pour identifier tendances et opportunités
- Segmenter les marchés et définir des cibles à fort potentiel
- Définir le positionnement stratégique de l'offre (incluant les enjeux RSE)
- Fixer des objectifs de croissance et piloter la performance commerciale
- Adapter l'offre aux spécificités des marchés (culture, réglementation, accessibilité)
- Élaborer des plans stratégiques et opérationnels cohérents
- Définir une politique tarifaire compétitive et rentable
- Structurer et coordonner la mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Piloter, analyser et ajuster la performance commerciale en continu
- Optimiser les processus de vente et l'expérience client
- Développer une culture d'amélioration continue et orientée client
- Identifier, négocier et piloter des partenariats stratégiques durables
- Manager, organiser et accompagner la performance des équipes commerciales
- Développer les compétences et anticiper les besoins en ressources humaines
- Intégrer les enjeux RSE et ESG dans la stratégie commerciale
- Identifier, évaluer et déployer des solutions numériques et technologiques
- Accompagner le changement et former aux outils digitaux
- Assurer une veille stratégique, commerciale et technologique
- Innover en concevant de nouvelles offres et services
- Personnaliser les offres grâce à l'analyse des données clients
- Évaluer l'impact environnemental et sociétal des innovations commerciales

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Blocs de compétences :

- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Piloter la stratégie et la performance commerciale
- Manager les équipes commerciales
- Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise

Aptitudes visées

- Élaboration d'une stratégie commerciale alignée sur les orientations de l'entreprise
- Structuration et planification du déploiement de la stratégie commerciale
- Supervision de la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie commerciale
- Développement et pérennisation des partenariats stratégiques
- Encadrement, motivation et animation des équipes commerciales
- Développement des compétences et de la performance des collaborateurs
- Intégration des technologies numériques pour booster l'efficacité commerciale
- Conception et lancement de nouvelles offres commerciales

Débouchés

Le manager du développement commercial exerce dans une grande diversité d'organisations, couvrant l'ensemble des secteurs d'activité (industrie, services, commerce, conseil, technologies, santé, etc.) et s'adaptant aux spécificités structurelles et stratégiques des entreprises. Les cadres d'exercice les plus fréquents varient en fonction de la taille de l'entreprise, de son degré de structuration, de son positionnement sur le marché et de son niveau d'internationalisation.

Dans les petites et moyennes entreprises (PME) ainsi que dans les entreprises de taille intermédiaire (ETI), le manager du développement commercial occupe souvent une fonction centrale, directement rattachée à la direction générale. Il cumule alors des responsabilités stratégiques et opérationnelles, en intervenant aussi bien sur la définition de la politique commerciale que sur sa mise en œuvre concrète. Son rôle couvre généralement l'ensemble du cycle commercial, incluant la prospection, la négociation, le développement de partenariats et le suivi des résultats.

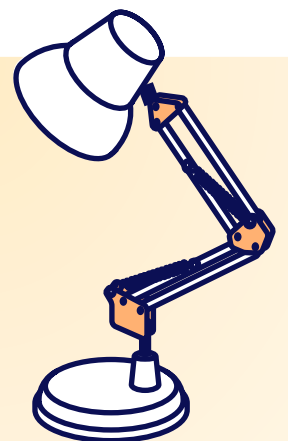
Dans les grandes entreprises ou groupes nationaux et internationaux, le manager exerce dans un environnement plus structuré, en lien avec une direction commerciale ou développement. Il encadre des équipes commerciales spécialisées ou sectorisées, coordonne les actions avec les services marketing, produit ou finance, et pilote la performance commerciale sur des périmètres parfois internationaux. Il s'inscrit dans des processus plus formalisés de planification, de reporting et de pilotage par indicateurs.

Dans les start-ups, il est souvent chargé de construire ou structurer la fonction commerciale. Il agit dans un contexte agile et évolutif, avec une forte orientation vers la conquête de parts de marché, la levée de fonds ou l'internationalisation. Il mobilise les outils numériques et les méthodes d'expérimentation rapide pour tester et ajuster les offres.

Le métier s'exerce également dans les cabinets de conseil, les sociétés de services intellectuels ou les organismes de formation, où le manager est en charge du développement de l'activité auprès de clients B2B. Il intervient alors sur des cycles de vente complexes, en ingénierie d'offre, en réponse à appels d'offres ou en gestion de comptes stratégiques.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Responsable/Manager/Directeur du développement commercial,
- Directeur commercial,
- Business development manager,
- Directeur des ventes,
- Directeur grands comptes,
- Directeur de la relation client,
- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur commercial,
- Responsable grands comptes,
- Business Developer senior,
- Key Account Manager,
- Responsable partenariats,
- Head of Sales,
- Directeur commercial adjoint.



Programme

Année 1

À partir de 205h

Élaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre

- Analyse de marché, segmentation et positionnement stratégique
- Définition des objectifs de croissance et des KPI
- Adaptation de l'offre et design inclusif
- Structuration du plan stratégique et des plans d'actions
- Politique tarifaire et grille de prix stratégique
- Gestion financière appliquée au développement commercial

À partir de 190h

Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle

- Feuille de route commerciale et synergie interservices
- Suivi et ajustement stratégique continu : reporting et agilité
- Management de la performance et allocation des ressources
- Optimisation des processus de vente digitaux et clients
- Analyse avancée de la performance commerciale et mise en oeuvre des actions correctives
- Stratégie de fidélisation et pilotage de la valeur client

À partir de 40h

Les entreprises et les enjeux de la transition écologique

- Identifier et mobiliser avec esprit critique les ressources adaptées pour se renseigner sur un sujet lié à la transition écologique
- Comprendre et mener une réflexion critique sur les objectifs de développement durable et de transition écologique
- Identifier les différents acteurs du local au global et leurs capacités d'actions permettant de favoriser la transition écologique
- Prendre conscience du rôle et de la responsabilité des citoyens dans la prise de décision collective
- Mener une réflexion critique sur l'impact et le rôle des entreprises dans la transition écologique
- Présenter les enjeux sectoriels de la transition écologique et appréhender la manière dont les organisations s'y inscrivent

À partir de 32h

Contrôle continu - Stratégie et pilotage opérationnel d'un projet commercial intégré

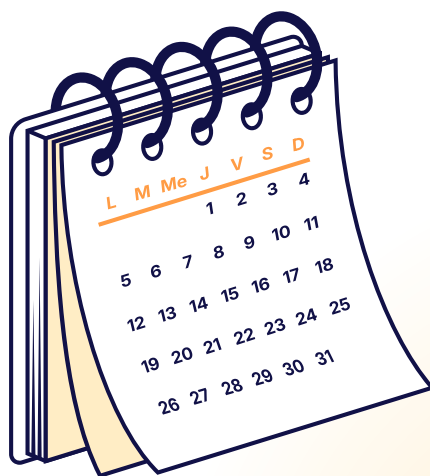
À partir de 60h

Langue vivante européenne

- Anglais : Atteindre le niveau B2 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECR) en compréhension écrite et en production écrite.

Mission professionnelle

- Mémoire : Période en entreprise obligatoire (12 semaines minimum)



Programme

Année 2

À partir de 125h

Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes

- Management des équipes commerciales et reconnaissance professionnelle
- Gestion prévisionnelle des compétences (GEPP) et entretiens professionnels
- Veille stratégique des compétences et adaptation des équipes aux évolutions sectorielles
- Performance commerciale responsable : critères ESG et qualité de vie au travail

À partir de 155h

Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable

- Veille technologique et scénarisation des innovations commerciales
- Déploiement technologique, formation et accompagnement du changement
- Conception de nouvelles offres et expérience client data-driven
- Innovation commerciale responsable et alignement RSE

À partir de 35h

Contrôle continu - Innovation managériale, transformation digitale et engagement responsable

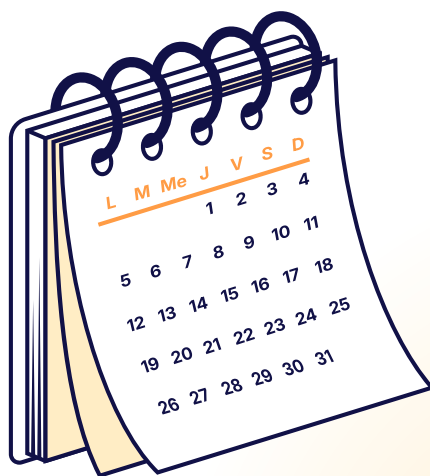
À partir de 60h

Langue vivante européenne

- Anglais : Atteindre le niveau B2 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECR) en compréhension orale, interaction orale, production orale et médiation orale

Thèse professionnelle

- Thèse : Période en entreprise obligatoire (12 semaines minimum)



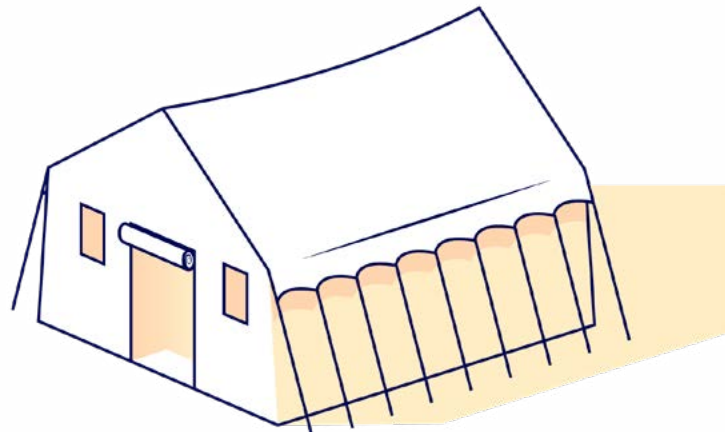
Bootcamps Icademie

2 jours / tous les 2 mois

Les Bootcamps Icademie sont des **modules de cours dispensés en présentiel** et conçus pour compléter la formation à distance des apprenants, au travers de sessions d'échanges et de mises en situation.

Au programme :

- Mobiliser l'IA générative en contexte professionnel ;
- Gérer une situation de crise en entreprise ;
- Développer sa posture commerciale : convaincre, négocier, fidéliser ;
- Réussir son insertion professionnelle ;
- Des ateliers de préparation aux examens, etc.



Disponibles dans **9 campus à travers la France** :

Paris, Toulon, Aix-Marseille, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes et Toulouse.

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle de Manager du développement commercial doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité (hors contrat d'alternance). Pour valider cette période en entreprise obligatoire, le candidat devra réaliser une **période de 12 semaines minimum par année de formation**.

Rythme *académique*



Campus : Toulon, Aix-Marseille, Paris



À partir de 902h (M1 - 527h ; M2 - 375h) - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, vous suivez un **rythme académique bien cadré** : une rentrée en septembre ou en octobre, une formation découpée en semestres, des évaluations régulières (contrôles continus et partiels) planifiées à des dates fixes tout au long de l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, anglais, commerce, marketing) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 6, dans le domaine du commerce ou du développement
- OU accès dérogatoire pour les titulaires d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 d'études de gestion, de marketing ou de commerce et attestant d'une expérience professionnelle en continu ou en discontinu dans le domaine du développement commercial (VAPP : 5 années d'expérience professionnelle dont 2 années dans le domaine)

Intégration en M2 : pas d'admission directe en M2 pour 2026

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Dates de rentrée :

Toulon : 18/09/2026

Aix-Marseille : 14/09/2026

Paris : 17/09/2026

Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an.

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais d'études de cas et de mises en situations professionnelles.

Année 1 :

- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenances orales
- Projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels

Année 2 :

- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenances orales
- Projet professionnel qui fera l'objet d'une thèse professionnelle et d'une soutenance devant un jury de professionnels

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Rythme *flexible*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 902h (M1 - 527h ; M2 - 375h) - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, anglais, commerce, marketing) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 6, dans le domaine du commerce ou du développement
- OU accès dérogatoire pour les titulaires d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 d'études de gestion, de marketing ou de commerce et attestant d'une expérience professionnelle en continu ou en discontinu dans le domaine du développement commercial (VAPP : 5 années d'expérience professionnelle dont 2 années dans le domaine)

Intégration en M2 : pas d'admission directe en M2 pour 2026

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an.

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais d'études de cas et de mises en situations professionnelles.

Année 1 :

- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenances orales
- Projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels

Année 2 :

- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenances orales
- Projet professionnel qui fera l'objet d'une thèse professionnelle et d'une soutenance devant un jury de professionnels

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Poursuite d'études

À la suite de cette certification professionnelle, vous avez la possibilité de continuer à vous former tout au long de votre carrière professionnelle afin d'assurer votre montée en compétences et d'actualiser vos connaissances.

Vous pouvez par exemple renforcer votre expertise au travers des blocs de compétences suivants : Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique, Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale, etc.

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il n'est pas possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation mix-présentiel

Ouverture de la formation en 2026.

Formation 100 % à distance

Ouverture de la formation en 2026.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

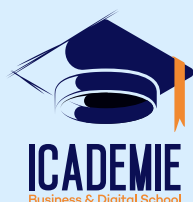
Le rythme de l'alternance (école/entreprise) sera défini en fonction du profil du candidat.

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 4 380 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



Formation à distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Paris

44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

*Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 23/07/2026*