

EXÉCUTIVE MASTÈRE BAC+5

Manager du Développement Commercial

Certification professionnelle « Manager du développement commercial » enregistrée pour 3 ans au [\(fiche RNCP38583\)](#) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 09/02/2024, au niveau de qualification 7, avec le code NSF 312 sous l'intitulé « Manager du développement commercial » avec effet jusqu'au 09/02/2027, délivré par TALIS, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

Le **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. Il s'appuie en cela sur les effets attendus de la politique marketing, s'agissant notamment de la notoriété des marques et de l'adaptation des gammes de produits aux attentes des clients et des consommateurs.



500
entreprises
partenaires



100%
des cours dispensés par
des professionnels



87%
de taux d'insertion global à 6 mois
en 2021*

COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

- Elaborer la stratégie commerciale
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Manager les équipes commerciales
- Préparation d'un plan d'actions commerciales

PERSPECTIVES OU DÉBOUCHÉS :

- Directeur Commercial
- Directeur de Développement
- Ingénieur d'Affaires
- Responsable de secteur
- Directeur de clientèle

► PUBLIC :

- Titulaire d'un Bac+3 avec dominante commerciale ou certification professionnelle de niveau 6 ou au moins 1 an d'expérience professionnelle
- VAE possible à partir d'une année d'expérience



RENTREE :
Octobre



DUREE :
24 mois, 1022 heures



STATUT :
Salarial, Apprentissage ou Professionnalisation.
Étudiant : avec 4 mois de stage minimum.
VAE (par bloc de compétences)



ADMISSION :
sur dossier, tests et entretien de motivation et de positionnement



ÉVALUATION :
contrôle continu avec rapport activité et soutenance

NOS PARTENAIRES :



NOTRE ENGAGEMENT

Soutenir l'entrepreneuriat et l'employabilité des talents en développant leurs compétences techniques et relationnelles pour qu'ils s'inscrivent dans la durée.

VOTRE FORMATION PROGRAMME

► BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE (RNCP38583BC01)

- Concevoir la stratégie commerciale
- Analyser les données de l'environnement de l'entreprise, en identifiant les différentes tendances des marchés
- Déterminer les potentialités, axes d'amélioration et facteurs de différenciation de l'organisation commerciale
- Savoir argumenter

► BLOC 4 : MANAGER UNE ÉQUIPE MARKETING (RNCP38583BC04)

- Coordonner les process de la fonction marketing en lien avec les autres services
- Evaluer le travail des collaborateurs
- Accompagner une équipe marketing au quotidien
- Savoir valoriser la performance individuelle

► BLOC 2 : CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES (RNCP38583BC02)

- Définir les composantes d'un plan d'actions commerciales
- Savoir décliner en actions opérationnelles
- Piloter un outil de gestion de la relations clients
- Créer un système de suivi des plans d'actions en lien avec les objectifs stratégiques

► BLOC 3 : PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICANALE (RNCP38583BC03)

- Piloter un système d'objectifs et de reportings
- Coordonner la qualification d'une base de données clients / prospects
- Piloter des actions commerciales omnicanales en s'alignant à la stratégie définie
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de négociation adaptée à une affaire en cours

À l'issue de cette formation, vous êtes prêt(e)s à postuler à des offres de cadres dans le monde du commerce.

COÛT DE LA FORMATION : 7 589 € /an

(Salarié, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, votre formation est prise en charge par l'OPCO de votre branche professionnelle à confirmer selon votre statut)

COÛT DE LA FORMATION EN INITIAL : 7 000€ /an



PLUS D'INFOS



SKALE : la culture des talents

► DEVEZ-VOUS L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE, REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !

Antony

☎ 01 88 11 00 11

✉ contact@skale-france.com

Orléans

☎ 02 38 42 76 67

✉ orleans@skale-france.com



Après une expérience de 20 ans dans les achats, je souhaitais donner un nouveau tournant à ma carrière. Grâce à la bienveillance des équipes, j'ai validé mes blocs de compétence et aujourd'hui, j'exerce un métier stimulant qui me passionne !

Myriam BENAMOU
Promotion 2022

Chef de secteur dans l'alimentaire
Exécutive mastère Ingénierie
d'affaires réalisé en VAE



TOUTE NOTRE ACTUALITÉ SUR :



handicap@skale-france.com