

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 (EU), avec le code **NSF 312** sous l'intitulé « Manager du développement commercial » avec effet jusqu'au 09/02/2027, délivré par **TALIS COMPÉTENCES ET CERTIFICATIONS**, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.

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.

COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

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

PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS :

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

PUBLIC :

- Titulaire d'un Bac+3
- Ou niveau 6 EU ou au moins 1 an d'expérience professionnelle
- VAE possible à partir d'une année d'expérience
- WWW.VAE.GOUV.FR
- Validation des acquis de l'expérience (VAE) - Demande de recevabilité (Formulaire 12818*02) | Service-Public.fr

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.



RENTRÉE :

Octobre



RYTHME :

2 jours en cours

3 jours en entreprise



DURÉE

24 mois, 1036 heures



STATUT :

Contrat d'apprentissage ou professionnalisation



ADMISSION :

sur dossier, tests et entretien de motivation et de positionnement



ÉVALUATION :

contrôle continu avec rapport activité et soutenance

PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATEGIE 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 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 STRATEGIE COMMERCIALE OMNISCANALE (RNCP38583BC03)

- Piloter un système d'objectifs et de reportings
- Coordonner la qualification d'une base de données clients / prospects
- Piloter des actions commerciales omniscanales en s'alignant à la stratégie définie

BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES (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

NOTRE CENTRE DE FORMATION :

CAMPUS ANTONY

01 42 37 12 34
101 Rue de la Fontaine Grelot Antony 92160

SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



COÛT DE LA FORMATION : 10 000 € /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 : 7 500€ /an

MODALITÉS D'ACCÈS

Délai d'accès : 30 septembre

Intégration possible sous le statut « Stagiaire de la formation professionnelle » (SFP) durant 3 mois après la date de rentrée. La poursuite de la formation après ces 3 mois est liée à la signature d'un contrat d'alternance « Apprentissage ou professionnalisation »

LA CULTURE DES TALENTS

DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE

REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !