

BAC+5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle « Manager du développement commercial » enregistrée pour 3 ans (**fiche RNCP40359**) 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 28/03/2028, délivré par **IPAC**, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.

Le Manager du Développement Commercial (MDC) conçoit, déploie et pilote des stratégies commerciales éthiques et responsables afin d'assurer une croissance durable de l'activité. Il analyse les environnements concurrentiels nationaux et internationaux, définit des positionnements différenciants et coordonne le déploiement opérationnel des actions commerciales en intégrant les enjeux RSE, digitaux et multiculturels. Il pilote la performance commerciale, manage les équipes et les partenaires stratégiques et contribue aux décisions de la direction.

COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

- Élaborer une stratégie de développement commercial éthique et responsable
- Réaliser un diagnostic stratégique interne et externe
- Définir un positionnement concurrentiel durable
- Déployer un plan d'actions commerciales omnicanal
- Piloter la performance et les indicateurs commerciaux
- Intégrer les enjeux environnementaux, sociaux et éthiques dans la stratégie
- Manager une équipe commerciale inclusive
- Conduire le changement et gérer les risques

PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS :

- Directeur Commercial
- Directeur du Développement
- Business Developer Senior
- Responsable Grands Comptes
- Manager Commercial
- Responsable de Business Unit

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 :

3 semaines entreprise
1 semaine en cours



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, mises en situation professionnelles, rapports écrits et soutenances orales

PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORER DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ÉTHIQUES ET RESPONSABLES (RNCP40359BC01)

- Structurer une veille stratégique nationale et internationale
- Réaliser un diagnostic stratégique interne et externe
- Construire un positionnement commercial compétitif, éthique et durable
- Analyser les risques associés à la stratégie définie
- Concevoir et défendre la stratégie commerciale auprès des décideurs

BLOC 2 : CONDUIRE LE DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DURABLE CONVENUE AVEC LA DIRECTION (RNCP40359BC02)

- Définir des actions commerciales physiques et digitales responsables
- Élaborer un plan d'action commercial inclusif
- Mettre en place des indicateurs de suivi et tableaux de bord
- Concevoir une proposition de valeur innovante et responsable
- Déployer un plan de prospection hybride
- Négocier des accords commerciaux en français et en anglais

BLOC 3 : PILOTER DES PROCESSUS ET UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE PERFORMANTE, ÉTHIQUE ET RESPONSABLE (RNCP40359BC03)

- Formaliser les processus de vente intégrant outils numériques et IA
- Mesurer la performance à chaque étape du pipeline commercial
- Analyser la satisfaction client omnicanale
- Créer des reportings décisionnels et interpréter les résultats
- Présenter les bilans d'activité au comité de direction

BLOC 4 : DIRIGER UNE ÉQUIPE ET ASSURER UN MANAGEMENT TRANSVERSE DES PARTENAIRES ASSOCIÉS AUX PROJETS DE DÉVELOPPEMENT (RNCP40359BC04)

- Constituer et structurer une équipe projet
- Participer au recrutement et valoriser la marque employeur
- Manager une équipe commerciale inclusive
- Piloter un réseau de partenaires internes et externes
- Conduire le changement et prévenir les conflits
- Élaborer un plan d'anticipation et de gestion de crise

NOTRE CENTRE DE FORMATION :

CAMPUS ORLÉANS

02 38 42 76 67

7 rue Jean-Baptiste Corot 45100 Orléans

SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



COÛT DE LA FORMATION : 9 556 € /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

LA CULTURE DES TALENTS

DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE

REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !

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 lié à la signature d'un contrat d'alternance «Apprentissage ou professionnalisation»