CHARENTE BUSINESS SCHOOL
CCI BUSINESS
CCI CHARENTE FORMATION

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ANGOULÊME

LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

05 45 90 13 27 • business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr

ANGOULÊME - Bd Salvador Allende -CS 11625 - ZI nº3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

• Site de formation Handi-Accueillant •

CHARENTE BUSINESS SCHOOL
CCI BUSINESS
CCI CHARENTE FORMATION

Niveau 7 - BAC + 5
ANGOULÊME

MASTÈRE
MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CONDITIONS D'ADMISSION
- Être titulaire d'un diplôme Bac +3
- Dossier et entretien individuel
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES
- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans
- Validation du Titre certifié de niveau 7
- Certification professionnelle RNCP 38583
- Formation financée dans le cadre de l'apprentissage
- Certificateur : Talis Compétences & Certifications

OBJECTIFS :
Le Manager du Développement Commercial (MDC) élabore et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise pour augmenter les ventes et fidéliser les clients. Il s'appuie sur la politique marketing pour adapter les produits aux attentes des clients. Il analyse et optimise la qualité de la relation client pour créer de la valeur. Il veille à la cohérence de la stratégie commerciale avec la politique générale de l'entreprise. Avec la révolution numérique, la stratégie commerciale est omnicanale et intègre les comportements d'achat hybrides des consommateurs. La certification MDC accompagne l'augmentation des offres d'emploi de cadres commerciaux, liée au renouvellement générationnel et à la création de postes due au développement économique et à la digitalisation de la fonction.

NOUVEAU

••• *Référenciel RNCP – France Compétences*
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38583/

—*Date de début de parcours certifiant*
09/02/2024

Talis Compétences & Certifications
FRANCE compétences CERTIFICATION

SECTEURS D'ACTIVITÉ
- Entreprises de biens ou services de toutes tailles et de tous secteurs d'activités

FORMATION
Les compétences attestées par la certification Manager du Développement Commercial sont organisées selon 4 blocs :
- Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Manager les équipes commerciales

APTITUDES RECHERCHÉES
- Sens du travail en équipe et de l'organisation.
- Capacité d'écoute et d'analyse
- Capacité à gérer des projets
- Aisance relationnelle et sens des responsabilités

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES
- Concevoir un système de veille.
- Savoir analyser les données de l'environnement de l'entreprise.
- Concevoir une stratégie adaptée et assurer le développement de l'entreprise.
- Définir et structurer un plan d'actions commerciales et le décliner en actions opérationnelles.
- Comprendre et savoir utiliser un outil de gestion de la relation clients et assurer le suivi des plans d'actions.
- Piloter l'activité grâce à un système d'objectifs et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers.
- Identifier et suivre les indicateurs clés de performance.
- Concevoir une offre commerciale et élaborer une stratégie de négociation.
- Coordonner les forces commerciales et constituer une équipe commerciale.
- Accompagner les équipes commerciales et favoriser l'implication des collaborateurs.
- Savoir communiquer et accompagner les équipes lors de changements.
- Évaluer le travail des collaborateurs et adapter le plan de développement des compétences en lien avec les évolutions RH.

MOYEN PÉDAGOGIQUE
- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques.

DÉLAI D'ACCÈS
- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

MÉTHODE MOBILISÉE
- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

MODALITÉ D'ÉVALUATION
- Contrôle continu.
- Cas pratique
- Mémoire professionnel
- Évaluation professionnelle.
- Soutenance

••• ET APRÈS LA FORMATION
- Métiers visés : Directeur commercial, Directeur du développement, Directeur des ventes, Responsable grands comptes, Développeur d'affaires, Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable commercial...

Mise à jour 15/10/2024 - image Freepik

L'APPRENTISSAGE EN NOUVELLE-AQUITAINE
CCI CHARENTE
RÉGION Nouvelle-Aquitaine
UNION EUROPÉENNE Fonds Social Européen