

Manager du Développement Commercial



CERTIFICATEUR : TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS

RNCP 38583 - ENREGISTRÉ LE 09 FÉVRIER 2024

BAC+5, NIVEAU 7 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 16X31267

BAC
+5



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du titre Manager du Développement Commercial sera capable de :

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



PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Outils d'aide à la décision et tableau de bord
Intelligence artificielle marketing et commercial
Droit commercial des sociétés
Droit de la concurrence et de la consommation

BLOC 2 : CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Stratégie d'acquisition digitale
Modélisation de l'expérience client
Appel d'offres
Recherche de financements pour projets

BLOC 3 : PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE

Ethique, RSE, réglementation du numérique
Gestion de crise et résilience commerciale
Bases de finance pour non financier
E-commerce et commerce international

BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

Outils graphiques du manager
Management
Gestion de projets complexes
Assertivité

PARCOURS DE SPÉCIALISATION

Séminaires
Anglais professionnel
Initiation à l'IA
Mémoire professionnel
Projet professionnel personnel



OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Learning Expedition en Europe : cours, conférences, rencontres avec les acteurs économiques locaux

PARCOURS OPTIONNEL : CONSEILLER PATRIMONIAL EN AGENCE (329 HEURES)

Examiner la demande du client en vue de réaliser un conseil patrimonial
Proposer un conseil d'optimisation matrimoniale et fiscale adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale
Mettre en œuvre un conseil d'optimisation patrimonial adapté aux besoins de la clientèle patrimoniale
Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale au sein d'un établissement bancaire tout en mentionnant les risques
Travaux pratiques : approche successorale (création d'un livret / contact maison d'édition / prospection / action commerciale...)

PUBLIC - PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un Bac+3 ou d'un Bac+2 avec 3 années d'expérience professionnelle en lien avec le domaine commercial (dans ce cas, un dossier de positionnement VAPP vous sera demandé avec un coût unique égal à 240€) ou d'un niveau Bac+3 non validé (avec obligation de repasser en candidat libre votre Bac +3 et attestation sur l'honneur de cette inscription).

MÉTIERS VISÉS

Directeur commercial, du développement, des ventes, responsable grands comptes, ingénieur d'affaires, directeur de clientèle, ...

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Concevoir un système de veille et analyse des données collectées
- Élaborer la stratégie commerciale
- Préparer un plan d'actions commerciales
- Coordonner un système de suivi de l'activité commerciale
- Contrôler la performance commerciale de la stratégie
- Construire et négocier une offre commerciale
- Mobiliser et accompagner les équipes
- Piloter et maintenir la performance des équipes



Accessible aux personnes en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PÉDAGOGIE

Pédagogie active en mode projet
Séminaires en entreprise
Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)
E-learning sur une plateforme collaborative
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives
Assistances technique et pédagogique appropriées
Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Possibilité de préparer la certification par le biais de la VAE.
Aucune validation possible par capitalisation de blocs de compétences.

DURÉE

Alternance ou initiale : 910 heures sur 2 ans

RYTHME

Alternance : 3 semaines en entreprise
1 semaine au Campus
Initiale : 1 semaine/mois au Campus
3 mois de stage/an

DATE FORMATION

Du 21/09/2026 au 31/08/2028
Du 07/09/2026 au 31/08/2028 pour le parcours CPA

PRIX

Alternance : 11 000 €/an
(pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)
Initiale : 4 000 €/an



Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACTS

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyr
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne
41 000 BLOIS
02 54 57 25 12
marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

