

Manager du Développement Commercial



CERTIFICATEUR : TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS

RNCP 38583 MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL- ENREGISTRÉ LE 09 FÉVRIER 2024

NIVEAU 7 (EU) - N°UAI : 0360777Z - CODE NSF 312 - CODE DIPLÔME : 16X31267

BAC
+5



OBJECTIFS

A 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

ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE

Exploiter et analyser les données marketing et commerciales

Déterminer le positionnement marketing et commercial

Modéliser l'expérience client

Concevoir la stratégie marketing et commerciale

DÉPLOYER DES PLANS D'ACTIONS

Déployer un plan d'actions marketing et commercial

Développer une stratégie d'achat (positionnement, sélection, négociation, contractualisation)

Construire une offre commerciale

DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES

Pénétrer un nouveau marché

Développer ses compétences de négociation

Développer une stratégie de positionnement

Rechercher des financements pour projets

ASSURER LA GESTION BUDGÉTAIRE, FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE D'UNE ENTITÉ

Maîtriser les fondamentaux du droit commercial et des sociétés

S'initier à la construction d'un business plan

Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner

Acquérir des bases de finance pour non financiers

ENCADRER SON ÉQUIPE

Manager une équipe projet

Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présentiel

BLOC TRANSVERSAL

Séminaires

Anglais professionnel
Initiation à l'IA
Mémoire professionnel

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
Travaux pratiques : approche successorale (création d'un livret / contact maison d'édition / prospection / action commerciale...)
Contribuer au développement de la clientèle patrimoniale au sein d'un établissement bancaire tout en mentionnant les risques

Date de début de la formation avec option :
08/09/2025

Cette formation est accessible par la voie de la **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)**, conformément aux articles L335-5 et L613-3 du Code l'éducation et au décret n° 2019-1119 du 31 octobre 2019. La VAE permet à toute personne, justifiant d'une expérience en lien direct avec la certification visée, d'obtenir tout ou partie du diplôme, titre ou certificat, sans condition de formation préalable. Rendez-vous sur <https://vae.gouv.fr> pour en savoir plus.

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

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public - Être titulaire d'un Bac+3 ou d'un Bac+2 avec 3 années d'expérience professionnelle en lien avec le domaine commercial (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 auprès de notre Campus)

MÉTIERS VISÉS

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

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) complété par un dispositif de 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

Contrôle continu

Projet professionnel et personnel

Mémoire professionnel et soutenance

DURÉE

910 heures sur 2 ans

EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE

Initial : 80 jours par an

Alternance : 2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 22/09/2025 au 31/08/2027

PRIX

Initial : 6 500 €/stagiaire.

Financement possible (AIF, PTP, CPF...)

Alternance : 11 000 €/alternant/an.

Financement possible (OPCO, CPF, PDC...).



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

www.campus-centre.fr



CONTACT

BENJAMIN BEURRIER

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

36

MARINE MACIA

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

41

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

