

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.



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Réfèrent 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)

MÉTIER VISÉ

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

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

