

# MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**BAC + 5**

► TITRE RNCP NIVEAU 7



*Titre professionnel Manager du développement commercial certifié RNCP de niveau 7 (n° de fiche RNCP34627), code NSF210w et 110, sous l'autorité et délivré par ISD Flaubert - France Compétences - 29 mai 2020.*

## OBJECTIF

Le/La titulaire du Mastère Manager du Développement Commercial est un(e) spécialiste de la stratégie d'entreprise et du développement commercial et marketing. Il/Elle apporte une haute valeur ajoutée grâce à une vision marché toujours à jour et via une approche clients tournée vers la performance

## PRÉREQUIS ET PROFIL

- Etre titulaire d'un Bac+3 ou équivalent (niveau 6)
- Eligible aux demandeurs d'emploi et bénéficiaires RSA/ASS/AAH
- Vos qualités : Dynamisme, Esprit d'équipe, Ambition, Curiosité
- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : consulter notre référent en cas de besoin d'informations*

## MODALITÉS

- En alternance sur 24 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation  
Rythme : 1 jour de cours / semaine  
Gratuit pour l'étudiant (Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)
- En cas de formation initiale avec stage obligatoire : 7.950€ ttc/an
- Formation éligible au CPF et à la VAE

## ADMISSION

- Etude du dossier de candidature
- Tests d'admission 100% en ligne
- Entretien individuel de motivation

## ACCOMPAGNEMENT

- Coaching CV et préparation aux entretiens d'embauche, organisation de job dating
- Réseau d'entreprises partenaires
- Suivi en entreprise durant le cursus

# MASTÈRE EDC-IA

## BAC + 5 EN ALTERNANCE

### CONTENU DE LA FORMATION

#### BLOC 1 : ANALYSE DES ENJEUX STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE

- Analyser la stratégie, la vision, les missions et les valeurs de l'entreprise
- Comprendre le fonctionnement du parcours d'achat du client et son mode de réflexion
- Identifier et comprendre les concurrents directs et indirects
- Réaliser une veille sectorielle, concurrentielle et médiatique

#### BLOC 2 : DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Identifier les prospects afin de personnaliser l'approche commerciale
- Analyser et comprendre la structure de son portefeuille clients
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Construire des outils commerciaux et des supports de communication
- Communiquer les informations clients auprès des parties prenantes
- Analyser les composantes d'un contrat de vente
- Planifier des actions commerciales et événementielles
- Déployer la stratégie commerciale en mesurant la rentabilité et le risque de chaque action

#### BLOC 3 : GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Intégrer avec ses prospects
- Maîtriser les canaux traditionnels et digitaux de prospection
- Engager des actions de social selling
- Gérer les prescripteurs et apporteurs d'affaires
- Mener une négociation commerciale complexe dans un cadre Business to Business ou Grands Comptes
- Savoir répondre à un appel d'offres

#### BLOC 4 : PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Sélectionner les indicateurs de performance les plus adéquats
- Piloter le développement commercial
- Analyser la stratégie commerciale au contact du terrain
- Organiser l'activité commerciale quotidienne
- Intégrer la gestion de l'information client dans le processus de gestion du client

#### BLOC 5 : MANAGEMENT ET GESTION DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- Organiser le fonctionnement d'une équipe commerciale
- Améliorer continuellement l'ensemble des processus clients
- Communiquer les informations et retours clients avec l'ensemble des parties prenantes
- Délivrer des messages clés en affirmant sa posture de business partner auprès de sa hiérarchie
- Renforcer son rôle transversal avec les directions et services concernés
- Développer son ouverture d'esprit et son adaptabilité à des environnements multiculturels

#### AUTRES MODULES

- Accompagnement individuel à l'élaboration du Mémoire professionnel
- Entraînement individuel à l'Oral de soutenance
- Etude de cas «Entrepreneuriat» en groupe
- Etude de cas «Stratégie commerciales» en groupe

#### MISSIONS ENTREPRISE

- Etudes et analyses commerciales
- Participation au management commercial
- Pilotage commercial et financier
- Gestion de projets commerciaux et promotionnels

#### DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'affaires
- Business developer
- Analyste commercial
- Directeur commercial
- Developpeur commercial BtoB
- Commercial grands comptes
- Responsable grands comptes
- Ingénieur technico-commercial



#### CONTACTEZ NOUS

02 40 49 08 88  
[www.irta.fr](http://www.irta.fr)  
[contact@irta.fr](mailto:contact@irta.fr)

8 rue de la Cornouaille  
44 300 Nantes



#### RETROUVEZ NOUS



#### NOTES :