FORMATION PAR APPRENTISSAGE

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE CERTIFIÉ PAR TALIS & CERTIFICATIONS - NIVEAU 7 - CODE NSF 312 - RNCP 38583

FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE (EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE)

Talis Compétences & Certifications

Emplois et secteurs d'activités :

Le Manager du Développement Commercial élabore et déploie la stratégie commerciale de l'entreprise pour accroître les ventes, développer le réseau de distribution et fidéliser la clientèle, tout en respectant les objectifs de chiffre d'affaires et de marges. Il s'appuie sur la politique marketing pour renforcer la notoriété des marques et adapter les offres aux attentes des clients.

Il veille à la qualité de la relation client, optimise le parcours d'achat et garantit l'alignement de la stratégie commerciale avec la politique générale de l'entreprise. Son rôle inclut également l'amélioration continue des processus pour assurer la croissance de l'activité.

Dans un contexte de digitalisation croissante, il intègre les outils numériques, l'omnicanalité et l'exploitation des données dans ses stratégies. Cette évolution renforce la demande en cadres commerciaux qualifiés, portée par le renouvellement générationnel et l'essor des compétences digitales.

Le Manager du Développement Commercial intervient principalement dans :

- Le **commerce** et la **vente**
- Les **services B2B** et **B2C**
- L'**industrie** et la **distribution**
- Le secteur **technologique et numérique** (notamment en lien avec la digitalisation et l'omnicanalité)
- Les **grandes entreprises** et les **PME en croissance** cherchant à structurer leur stratégie commerciale

Le titulaire de la certification peut exercer les emplois suivants :

- Responsable/Manager/Chef/Directeur commercial, du développement ou des ventes (Sales Manager)
- Responsable ou manager de la stratégie commerciale (Business Manager)
- Responsable grands comptes (Account Manager)
- Développeur d'affaires (Business Developer)
- Responsable de secteur
- Ingénieur d'affaires ou commercial

Objectifs de la formation :

La formation vise à développer les compétences stratégiques et opérationnelles permettant d'assurer la croissance commerciale d'une entreprise.

Compétences à acquérir :

Année 1
- Analyser et élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Déployer des plans d'action
- Développer son réseau de partenaires
- Assurer la gestion budgétaire, financière et administrative d'une entité
- Encadrer son équipe

Année 2
- Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Manager les équipes commerciales

Méthodes mobilisées :

- Un enseignement général solide en présentiel
- Des missions professionnelles en entreprise
- Travail de groupe à fréquence régulière
- Un accompagnement individualisé

Modalités d'évaluation :

Chaque bloc de compétences est évalué à travers :
- Un dossier écrit
- Une soutenance orale devant un jury
- Une évaluation par le tuteur dans le cadre des missions en entreprise

Les apprenants sont également évalués tout au long de l'année via des :
- Études de cas
- Projets professionnels
- Mises en situation réelles

Durée et rythme de la formation :

Formation sur 2 ans : 910 heures (sous réserve de modification)
1 semaine/mois au CFA et 2 semaines consécutives en début et fin d'année scolaire
Dates de formation : de Septembre à Juillet

FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Modalités et délais d'accès :

Dossier de candidature à compléter en ligne : https://www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr/le-campus
Entretien avec le responsable de section

(Possibilité d'intégrer la formation jusqu'à 3 mois après le début des cours, sous réserve des places disponibles.)

Pré-requis :
- BAC+3 (180 crédits ECTS), quel que soit le domaine
- Avoir entre 16 et 29 ans (aucune limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
- Signer un contrat d'apprentissage

(Possibilité d'équivalences étudiées sur dossier si titulaire d'un autre diplôme)

Tarif :

La formation est intégralement prise en charge dans le cadre de l'apprentissage par l'OPCO de l'employeur.

FORMATION CERTIFIÉE
FRANCE COMPÉTENCES
CODE RNCP : 38583

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE

Accès au portail gouvernemental pour la VAE : www.vae.gouv.fr

Livret N° 1 CERFA de pré-candidature : https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282

Programme (sous réserve de modification) :

Année 1	Volume horaire	ECTS
Bloc 1 - Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise	80h30	11
Bloc 2 - Concevoir un plan d'action commercial	87h30	6
Bloc 3 - Piloter la stratégie commerciale omnicanale	84h	6
Bloc 4 - Manager les équipes commerciales	77h	8
Bloc transversal *	109h45	0
Mission entreprise	14h	22
Mémoire professionnel		3
Total	**455h**	**60**

*Accompagner son équipe et ses relations interpersonnelles avec l'ennéagramme, communication événementielle, communication d'influence, e-réputation, comptabilité, séminaire d'anglais

Année 2	Volume horaire	ECTS
Bloc 1 - Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise	84h	7.5
Bloc 2 - Concevoir un plan d'actions commerciales	98h	9
Bloc 3 - Piloter la stratégie commerciale omnicanale	124h45	10
Bloc 4 - Manager les équipes commerciales	80h30	8.5
Bloc transversal **	51h15	0
Mission entreprise	14h	22
Mémoire professionnel		3
Total	**455h**	**60**

** Jeu d'entreprise, séminaire d'anglais

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'intégration et de formation.

ADMINISTRATION : SITE DOLLFUS
12, rue Auguste Dollfus
76600 Le Havre
Contact :
02 35 54 65 63
contact.cfa@esja.fr

COURS : SITE DU PARC
37, rue Général de Gaulle
76310 Sainte-Adresse

MAJ 04/11/2025