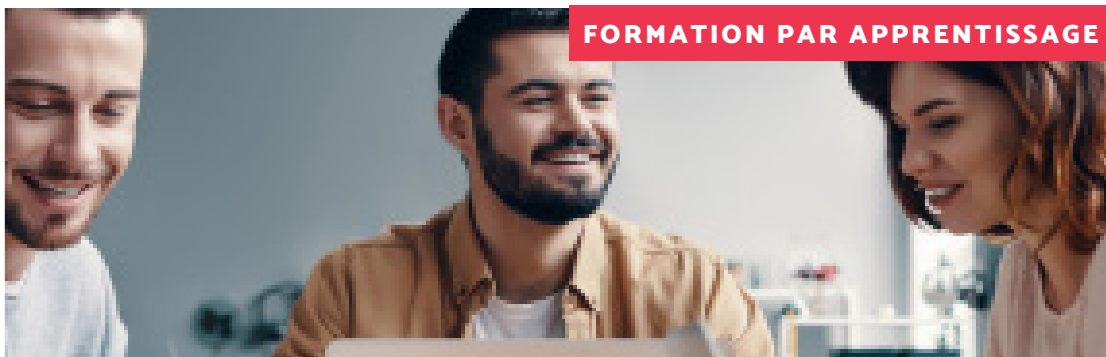


# MASTÈRE

## MDC



## MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE CERTIFIÉ PAR TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS - CODE NSF 312 - NIVEAU 7 (EU) - RNCP 38583

Jeanne  
d'Arc

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE - Accès au portail gouvernemental pour la VAE : [www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

Livret N° 1 CERFA de pré-candidature : le livret 1 est téléchargeable et gratuit <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282>

Demande de recevabilité (Formulaire 12818\*02) | Service-Public.fr

VAE Talis : <https://www.talis.community/pour-aller-plus-loin/dispositifs-de-formation/validation-des-acquis-de-lexperience-vae/>



### 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

Types d'emplois accessibles :

Directeur commercial, Directeur du développement, Directeur des ventes (Sales manager), Responsable grands comptes (Account manager), Développeur d'affaires (Business developer), Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable commercial, Responsable secteur, Manager commercial, Directeur de clientèle (Customer care manager, Customer success manager)

### 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 sur les deux années :

- 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
- Mémoire en 1<sup>re</sup> année
- Projet professionnel et personnel en 2<sup>e</sup> année

### 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



### 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 :

- Être titulaire d'un niveau 6 (EU) / 180 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion
  - 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.

### Programme (sous réserve de modification) :

Programme détaillé disponible en ligne sur la page formation <https://www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr/le-campus>

Année 1	Volume horaire	ECTS
Bloc 1 - Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise	80h30	11
Bloc 2 - Concevoir un plan d'actions commerciales	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	14h	3
<b>Total</b>	<b>455h</b>	<b>60</b>

\*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	14h	3
<b>Total</b>	<b>455h</b>	<b>60</b>

\*\* Jeu d'entreprise, séminaire d'anglais



FORMATION CERTIFIÉE  
FRANCE COMPÉTENCES  
CODE RNCP : 38583

### ADMINISTRATION :

**SITE DOLLFUS**  
12, rue Auguste Dollfus  
76600 Le Havre

Contact :

02 35 54 65 63

[contact.cfa@esja.fr](mailto:contact.cfa@esja.fr)

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

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