



FORMATION PAR APPRENTISSAGE

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE (EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE)

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 : 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/

TALIS— COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS

Emplois et secteurs d'activités :

Le manager du développement commercial (MDC) conçoit et déploie la stratégie commerciale de l'entreprise afin d'assurer le développement des ventes, accroître le réseau des distributeurs, séduire et fidéliser la clientèle, en veillant au respect des objectifs de chiffres d'affaires et de marges.

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 :

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 de 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 professionnelles
- Mémoire en 1re année
- Projet professionnel et personnel en 2e 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





FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Modalités et délais d'accès :

Dossier de candidature à compléter en ligne : **https://candidature-cfa-jeanne-darc.hub3e.com/**
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)

FORMATION CERTIFIÉE FRANCE COMPÉTENCES
CODE RNCP : 38583
DATE FIN D'ENREGISTREMENT : 09/02/2027

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
Parcours de spécialisation*	109h45	0
Mission entreprise	14h	22
Mémoire professionnel		3

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
Parcours de spécialisation*	51h15	0
Mission entreprise	14h	22
Projet Professionnel Personnel		3

*Conduite de réunion, efficacité professionnelle, communication écrite et orale, distribution et merchandising, achats, accompagner son équipe et ses relations interpersonnelles avec l'ennéagramme, interprétation des états financiers.

Vous trouverez le taux de réussite à l'examen sur notre site internet : www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez notre référente handicap, Laurence Besancenot : laurence.besancenot@esja.fr

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 13/10/2026