

www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr

CFA 02 35 54 65 63

contact.cfa@esja.fr

CFC 02 35 54 65 81

contact.cfc@esja.fr

PROGRAMME DE FORMATION

BAC+5

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

I - INTRODUCTION

Le Titre Manager du développement commercial (MDC) de niveau 7 est accessible en 2 ans à l'issue d'un parcours de formation validé de niveau 6 (EU) / 180 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion

Le Titre Manager du développement commercial (MDC) est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) pour 3 ans, par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 9 février 2024 jusqu'au 9 février 2027, sous le numéro RNCP 38583. Ce Titre est délivré par Talis Compétences & Certifications.

La formation se déroulera au CFA/CFC Jeanne d'Arc, 12 rue Auguste Dollfus 76600 Le Havre sur le site du Parc 37 rue du général de Gaulle 76310 Sainte Adresse.

Les alternants disposent de :

- 3 salles informatiques
- plusieurs salles de cours

1) Public concerné

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

2) Spécificités professionnelles

Définition

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 :

- 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)

Poursuites possibles

Ce parcours de formation permet une sortie à bac +5 offrant des débouchés professionnels dans les domaines et fonctions du développement commercial.

Compétences visées

Le Titre Manager du développement commercial est constitué de 4 blocs de compétences :

- Bloc 1_Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Bloc 2_Concevoir un plan d'actions commerciales
- Bloc 3_Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Bloc 4_Manager les équipes commerciales

Le bloc transversal est constitué d'éléments non certifiants.

3) **Objectifs de la formation**

Ce type de formation permet d'étendre le système de l'alternance à l'Enseignement Supérieur, réunissant ainsi les avantages des deux formules :

- se former au sein d'une entreprise ;
- acquérir une formation niveau 7

Le contrat d'apprentissage permet de dispenser au (à la) jeune une formation théorique et pratique pour lui faciliter l'accès à la vie active.

4) Déroulement de la formation

Cette formation est dispensée en alternance dans le cadre d'un contrat de travail. L'alternant(e) a donc un statut de salarié(e) sous contrat à durée déterminée.

II – ORGANISATION DE LA FORMATION

Le volume horaire de la formation est calculé sur la base de 910 heures sur deux années.

1 semaine par mois au CFA (2 semaines en début et fin d'année scolaire)

Périodes de formation : de septembre à juillet

Réunion de l'équipe pédagogique

Plusieurs réunions sont planifiées régulièrement dans l'année pour permettre aux formateurs de rendre compte des besoins du groupe et de faire un point individualisé sur les avancées des alternants en entreprise et au CFA/CFC.

De plus, après chaque suivi en entreprise un compte rendu écrit de chacune des réunions sera réalisé par le (la) responsable du suivi.

III- EXAMENS

Année 1 :

- Une note par module en CCF
- Epreuves de synthèse sur chaque bloc + soutenance orale
- Mémoire

Année 2 :

- Une note par module en CCF
- Études de cas individuelles
- Cas pratique avec soutenance collective
- Mise en situation professionnelle collective avec soutenance individuelle
- Projet professionnel et personnel

Les apprenants sont également évalués tout au long de l'année via des épreuves de contrôle continu.

Les étudiants présentent un mémoire professionnel à l'issue de leur première année de formation et un dossier de leur projet professionnel et personnel à l'issue de leur deuxième année.

Programmation :

Année 1

2025_2026	Manager du développement commercial_Année 1 * Bac+5 MDC 1	Volume horaire minimum
BLOC 1 - ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE		80:30
MDC2B1UE1	OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION ET TABLEAU DE BORD	21:00
MDC2B1UE2	INTELLIGENCE ARTIFICIELLE MARKETING ET COMMERCIAL	21:00
MDC2B1UE3	DROIT COMMERCIAL ET DES SOCIÉTÉS	17:30
MDC2B1UE4	DROIT DE LA CONCURRENCE ET DE LA CONSOMMATION	17:30
MDC2B1EC	ÉPREUVE DE SYNTHÈSE	03:30
BLOC 2 - CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES		87:30
MDC2B2UE1	STRATÉGIE D'ACQUISITION DIGITALE	17:30
MDC2B2UE2	MODÉLISATION DE L'EXPÉRIENCE CLIENT	24:30
MDC2B2UE3	APPELS D'OFFRES	21:00
MDC2B2UE4	RECHERCHE DE FINANCEMENTS POUR PROJETS	21:00
MDC2B2EC	ÉPREUVE DE SYNTHÈSE	03:30
BLOC 3 - PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICANALE		84:00
MDC2B3UE1	ÉTHIQUE, RSE ET RÉGLEMENTATION DU NUMÉRIQUE	17:30
MDC2B3UE2	GESTION DE CRISE ET RÉSILIENCE COMMERCIALE	21:00
MDC2B3UE3	BASES DE FINANCE POUR NON FINANCIER	17:30
MDC2B3UE4	E-COMMERCE ET COMMERCE INTERNATIONAL	24:30
MDC2B3EC	ÉPREUVE DE SYNTHÈSE	03:30
BLOC 4 - MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES		77:00
MDC2B4UE1	OUTILS GRAPHIQUES DU MANAGER	17:30
MDC2B4UE2	MANAGEMENT	17:30
MDC2B4UE3	GESTION DE PROJETS COMPLEXES	24:30
MDC2B4UE4	ASSERTIVITE	14:00
MDC2B4EC	ÉPREUVE DE SYNTHÈSE	03:30
BLOC TRANSVERSAL (module/UE au choix du partenaire d'après un catalogue Talis CC)		109:45
SOUS-TOTAL COURS		438:45
MISSION ENTREPRISE / ÉVALUATION PROFESSIONNELLE (80 jours minimum obligatoires/an)		
LIVRABLES :		
MÉMOIRE PROFESSIONNEL (dont préparation et méthodologie)		14:00
SOUS-TOTAL EXAMENS		
TOTAL		455:00

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

Année 2

2026_2027	Manager du développement commercial_Année 2 * Bac+5 MDC 2	Volume horaire minimum
BLOC 1 - ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE		84:00
MDC2B1UE1	ANALYSE DES MARCHÉS ET DES TENDANCES (veille commerciale)	21:00
MDC2B1UE2	DATA DRIVEN COMMERCIAL	14:00
MDC2B1UE3	POSITIONNEMENT COMMERCIAL	21:00
MDC2B1UE4	STRATÉGIE COMMERCIALE ET PARTENARIATS	24:30
MDC2B1EC	ÉPREUVE CERTIFIANTE	03:30
BLOC 2 - CONCEVOIR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES		98:00
MDC2B2UE1	PROSPECTION ET PARCOURS CLIENTS	21:00
MDC2B2UE2	BUSINESS PLAN (business model)	21:00
MDC2B2UE3	PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES OMNICALES	24:30
MDC2B2UE4	OUTILS DE GESTION DE LA RELATION CLIENT (pilotage)	14:00
MDC2B2UE5	SUIVI DU PLAN D' ACTIONS (ROI, KPIs ...)	14:00
MDC2B2EC	ÉPREUVE CERTIFIANTE	03:30
BLOC 3 - PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICALE		124:45
MDC2B3UE1	PERFORMANCE COMMERCIALE DE LA STRATÉGIE (système d'objectifs, états financiers, KPIs commerciaux, reporting...)	21:00
MDC2B3UE2	PROSPECTION ET FIDÉLISATION	17:30
MDC2B3UE3	NÉGOCIATION COMMERCIALE (nouvelle affaire, appel d'offres...)	24:30
MDC2B3UE4	OPTIMISATION D'UNE PLATEFORME E-COMMERCE	28:00
MDC2B3EC	ÉPREUVE CERTIFIANTE	33:45
BLOC 4 - MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES		80:30
MDC2B4UE1	LEADERSHIP ET COACHING	24:30
MDC2B4UE2	RECRUTEMENT ET FIDELISATION DES COLLABORATEURS	17:30
MDC2B4UE3	OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE	17:30
MDC2B4UE4	ENTRETIENS PROFESSIONNELS ET ENTRETIENS ANNUELS D'APPRÉCIATION	17:30
MDC2B4EC	ÉPREUVE CERTIFIANTE	03:30
BLOC TRANSVERSAL (module/UE au choix du partenaire d'après un catalogue Talis CC)		51:15
SOUS-TOTAL COURS		438:30
MISSION ENTREPRISE / ÉVALUATION PROFESSIONNELLE (80 jours minimum obligatoires/an)		
LIVRABLES :		
PROJET PROFESSIONNEL PERSONNEL (dont préparation et méthodologie)		14:00
SOUS-TOTAL EXAMENS		
TOTAL		455:00

Bloc transverse : jeu d'entreprise, séminaire d'anglais