

MASTÈRE

Manager du Développement Commercial



Qu'est-ce qu'un Mastère ?

Certification professionnelle de niveau 7 européen conduisant à un niveau BAC+5.

Un master est reconnu par le ministère de l'éducation nationale alors qu'un mastère est reconnu par le ministère du travail.

Certification professionnelle de niveau 7 (FR et EU) enregistrée au [RNCP n°34627](#) code NSF 210w et 100 par arrêté du 29/05/2020 sous l'autorité et délivrée par ISD Flaubert,

Pour quels métiers ?

Manager du développement commercial, Business développer, Responsable grands comptes, Ingénieur d'affaires, Ingénieur technico-commercial, Responsable de projets

Prérequis

- Titulaire d'un BAC + 3 ou de 180 ECTS (European Credits Transfer System)

Objectifs

- Conduire des projets stratégiques
- Former des spécialistes dans le management de l'innovation commerciale
- Préparer à la gestion de projets d'innovation, au lancement de nouveaux produits en suivant les tendances sociétales
- Assurer le développement commercial

Cursus au choix

En moyenne 950 heures de formation sur 2 ans

- > En contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage

Rythme

En moyenne 3 jours tous les 15 jours en formation

D'octobre à juin

Les périodes d'examens sont imposées par le certificateur

Évaluations 1^{ère} année

- 2 Missions professionnelles individuelles
- 2 Etudes de cas : 1 collective et 1 individuelle
- Contrôles de connaissances
- Mises en situations professionnelles

EFFECTIF

15 par classe maximum

Contenu 1^{ère} année 455 h hors exams

Bloc 1 : ANALYSE DES ENJEUX STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE 80,5 h

- Management stratégique : analyses de marché, stratégies globales et concurrentielles, développement durable
- Finance d'entreprise : Diagnostic financier, analyse de rentabilité, connaître et appliquer les différents financements dans les entreprises

Bloc 2 : DÉPLOIEMENT DE LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE 70 h

- Audit commercial : contexte, objectifs, méthodes et outils.
- Stratégie commerciale : maîtriser son environnement, connaître et maîtriser sa stratégie commerciale
- Prospection commerciale : méthodes et outils
- Communication et supports commerciaux : présentation de in design et de la suite ADOBE ou équivalent

Bloc 3 : GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL 98 h

- Négociation commerciale approfondie
- Social Selling : connaître et utiliser les réseaux sociaux adaptés.
- Négociation à l'international : vente d'un projet à des investisseurs, entretien de vente à l'export, connaître sa clientèle. En français et en anglais

Bloc 4 : PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE 105 h

- Droits des contrats.
- Direction commerciale et management par les processus.
- Performance commerciale : mesures et analyses prospectives
- Intelligence sociale : communication interpersonnelle, PNL, communication non verbale

Bloc 5 : MANAGEMENT ET GESTION DES RELATIONS PROFESSIONNELLES AVEC L'ECOSYME 101,5 h

- Communication événementielle
- Gestion de projet
- Anglais professionnel
- Ateliers de développement des soft skills

CERTIFICATION



MASTÈRE

Manager du Développement Commercial



Qu'est-ce qu'un Mastère ?

Certification professionnelle de niveau 7 européen conduisant à un niveau BAC+5.

Un master est reconnu par le ministère de l'éducation nationale alors qu'un mastère est reconnu par le ministère du travail.

Certification professionnelle de niveau 7 (FR et EU) enregistrée au [RNCP n°34627](#) code NSF 210w et 100 par arrêté du 29/05/2020 sous l'autorité et délivrée par ISD Flaubert.

Pour quels métiers ?

Manager du développement commercial, Business développer, Responsable grands comptes, Ingénieur d'affaires, Ingénieur technico-commercial, Responsable de projets

Prérequis

- Titulaire d'un Mastère 1 ou de 240 ECTS (European Credits Transfer System)

Objectifs

- Conduire des projets stratégiques
- Former des spécialistes dans le management de l'innovation commerciale
- Préparer à la gestion de projets d'innovation, au lancement de nouveaux produits en suivant les tendances sociétales
- Assurer le développement commercial

Cursus au choix

En moyenne 480 heures de formation sur 1 an

- > En contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage

Rythme

En moyenne 3 jours tous les 15 jours en formation

De septembre à juin

Les périodes d'examens sont imposées par le certificateur

Évaluations 2^{ème} année

- 3 Missions professionnelles individuelles
- 2 Etudes de cas : 1 collective et 1 individuelle
- Contrôles de connaissances
- Mémoire professionnel
- Ateliers professionnels

Contenu 2^{ème} année 451,5h hors examens

Bloc 1 : ANALYSE DES ENJEUX STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE 105 h

- Entrepreneurat : Création d'une organisation
- Management interculturel : vision socio-culturelle internationale
- Business model/business plan : comment construire son BP en tenant compte des décisions stratégiques de l'entreprise

Bloc 2 : DÉPLOIEMENT DE LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE 84 h

- Stratégie des comptes cibles : gestion des grands comptes, enjeux et spécificités
- Management : profils managers, encadrement d'équipe, leadership
- Marketing : Marketing stratégique et opérationnel par une mise en pratique.
- Etude de marché : concepts et méthodes

Bloc 3 : GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL 84 h

- Droit numérique
- Négociation commerciale spécifique : start-up, banque-assurance, agence de recrutement
- Appels d'offres : cadre, concept et méthodes
- Négociation à l'international : Incoterms, négociation en anglais, business plan

Bloc 4 : PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE 45,5 h

- Rentabilité commerciale
- Recrutement
- Marchés financiers
- Management commercial : outils collaboratifs
- Gestion de projet

Bloc 5 : MANAGEMENT ET GESTION DES RELATIONS PROFESSIONNELLES AVEC L'ECOSYTEME 147 h

- La marque employeur : enjeux et outils
- Anglais professionnel : entretien de vente en anglais / TOEIC
- Intelligence artificielle : principes, outils et applications.
- Ressources humaines : généralités, droits et devoirs du salarié.
- Ateliers de techniques de recherches d'emploi et développement des soft skills.

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATION



28 rue des Fougères - 17100 SAINTES

contact@clip-saintes.fr

05 46 94 39 25

www.clip-saintes.fr