



MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BAC + 5

► TITRE RNCP NIVEAU 7



Titre professionnel Manager du développement commercial certifié RNCP de niveau 7 (n° de fiche RNCP34627), code NSF210w et 110, sous l'autorité et délivré par ISD Flaubert - France Compétences - 29 mai 2020.

OBJECTIF

Le/La titulaire du Mastère Manager du Développement Commercial est un(e) spécialiste de la stratégie d'entreprise et du développement commercial et marketing. Il/Elle apporte une haute valeur ajoutée grâce à une vision marché toujours à jour et via une approche clients tournée vers la performance.

PRÉREQUIS ET PROFIL

- Etre titulaire d'un Bac+3 ou équivalent (niveau 6)
- Eligible aux demandeurs d'emploi et bénéficiaires RSA/ASS/AAH
- Vos qualités : Dynamisme, Esprit d'équipe, Ambition, Curiosité
- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : consulter notre référent en cas de besoin d'informations*

MODALITÉS

- En alternance sur 24 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
Rythme : 1 jour de cours / semaine
Gratuit pour l'étudiant (Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)
- Formation éligible au CPF et à la VAE

ADMISSION

- Etude du dossier de candidature
- Tests d'admission 100% en ligne
- Entretien individuel de motivation

ACCOMPAGNEMENT

- Coaching CV et préparation aux entretiens d'embauche, organisation de job dating
- Réseau d'entreprises partenaires
- Suivi en entreprise durant le cursus

MASTÈRE MDC

BAC + 5 EN ALTERNANCE

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1 : ANALYSE DES ENJEUX STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE

- Analyser la stratégie, la vision, les missions et les valeurs de l'entreprise
- Comprendre le fonctionnement du parcours d'achat du client et son mode de réflexion
- Identifier et comprendre les concurrents directs et indirects
- Réaliser une veille sectorielle, concurrentielle et médiatique

BLOC 2 : DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Identifier les prospects afin de personnaliser l'approche commerciale
- Analyser et comprendre la structure de son portefeuille clients
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Construire des outils commerciaux et des supports de communication
- Communiquer les informations clients auprès des parties prenantes
- Analyser les composantes d'un contrat de vente
- Planifier des actions commerciales et événementielles
- Déployer la stratégie commerciale en mesurant la rentabilité et le risque de chaque action

BLOC 3 : GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Intéragir avec ses prospects
- Maîtriser les canaux traditionnels et digitaux de prospection
- Engager des actions de social selling
- Gérer les prescripteurs et apporteurs d'affaires
- Mener une négociation commerciale complexe dans un cadre Business to Business ou Grands Comptes
- Savoir répondre à un appel d'offres

BLOC 4 : PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Sélectionner les indicateurs de performance les plus adéquats
- Piloter le développement commercial
- Analyser la stratégie commerciale au contact du terrain
- Organiser l'activité commerciale quotidienne
- Intégrer la gestion de l'information client dans le processus de gestion du client

BLOC 5 : MANAGEMENT ET GESTION DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- Organiser le fonctionnement d'une équipe commerciale
- Améliorer continuellement l'ensemble des processus clients
- Communiquer les informations et retours clients avec l'ensemble des parties prenantes
- Délivrer des messages clés en affirmant sa posture de business partner auprès de sa hiérarchie
- Renforcer son rôle transversal avec les directions et services concernés
- Développer son ouverture d'esprit et son adaptabilité à des environnements multiculturels

AUTRES MODULES

- Accompagnement individuel à l'élaboration du Mémoire professionnel
- Entraînement individuel à l'Oral de soutenance

MISSIONS ENTREPRISE

- Etudes et analyses commerciales
- Participation au management commercial
- Pilotage commercial et financier
- Gestion de projets commerciaux et promotionnels

DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'affaires
- Business developer
- Analyste commercial
- Directeur commercial



SCAN ME



RETROUVEZ-NOUS



CONTACTEZ-NOUS

02 40 49 08 88

www.irta.fr

contact@irta.fr

8 rue de la Cornouaille
44 300 Nantes



NOTES :