



MASTÈRE

BAC+4/+5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Formation en 2 ans - Certification professionnelle niveau 7



APPRENTISSAGE | ALTERNANCE

6 SPÉCIALISATIONS possibles

- COMMUNICATION DIGITALE ET ÉVÉNEMENTIEL
- COMMERCE & ENTREPRENEURIAT
- RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)
- INTERNATIONAL BUSINESS
- CYBERSÉCURITÉ
- INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

» OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le manager du développement commercial suit une affaire client de A à Z. Il met en place des outils de prospection et des actions marketing pour attirer de nouveaux clients. Il répond aux appels d'offres et supervise l'étude du projet client. En tant qu'interlocuteur principal du client, il lui fournit des reportings réguliers. Responsable des délais, de la qualité, des coûts et de la rentabilité du contrat, l'expert en négociation commerciale veille à ce que tous les objectifs du cahier des charges soient atteints et que le projet livré réponde pleinement aux attentes du client.

DÉBOUCHÉS

Manager du développement commercial
 Développeur commercial BtoB
 Responsable Grands Comptes
 Ingénieur d'affaires
 Ingénieur technico-commercial
 Chef de secteur
 Directeur des Ventes / Directeur Commercial
 Chargé d'affaires

• MISSIONS EN ENTREPRISE •••••

- Développer de nouvelles opportunités commerciales pour l'entreprise
- Diriger, guider, motiver et évaluer une équipe de professionnels
- Analyser les données commerciales et financières et recommander des stratégies
- Élaborer des stratégies commerciales
- Gérer la relation avec les clients
- Gérer et superviser des projets

••••• VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION «

En contrat d'apprentissage (2 ans après un Bac+3 validé)

En contrat de professionnalisation (2 ans après un Bac+3 validé)

Par VAE, Validation des Acquis de l'Expérience



COMPÉTENCES & ACTIVITÉS

5 BLOCS DE COMPÉTENCES

- BLOC 1** Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- BLOC 2** Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- BLOC 3** Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- BLOC 4** Pilotage de la performance commerciale
- BLOC 5** Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème



POINTS CLÉS DU PROGRAMME

BLOC 1

- 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

- Identifier les cibles commerciales 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 et relever les écueils
- Planifier des actions commerciales et événementielles pour déployer la stratégie commerciale en mesurant la rentabilité et le risque de chaque action

BLOC 3

- Maîtriser les canaux de prospection traditionnels
- Interagir avec ses prospects
- Maîtriser les canaux de prospection digitale
- Engager des actions de social selling
- Gérer les prescripteurs et apporteurs d'affaires rentables
- Mener une négociation commerciale complexe dans un cadre BtoB ou Grands Comptes
- Identifier les règles de négociation à l'international
- Répondre à un appel d'offres

BLOC 4

- Sélectionner les indicateurs de performances 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

- Organiser le fonctionnement d'une équipe commerciale au quotidien ■
- 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 ■
- Renforcer son rôle transversal avec les directions et services concernés (marketing, communication) ■
- Développer son adaptabilité à des environnements multiculturels et son ouverture d'esprit ■

L'ESCCOT OFFRE LE KIT PRO !

Suite PAO AFFINITY à installer sur vos ordinateurs.

Ordinateur portable : emprunt à l'année pour les étudiants qui n'en possèdent pas.

Certification TOEIC : prise en charge des frais du test de compétences de compréhension écrite et orale en anglais.

Le Packoffice.com en ligne (Word, Excel...)

» LES + DE L'ESCCOT

- ✓ Formateurs et intervenants professionnels dans leur domaine d'activité
- ✓ Séminaires et ateliers professionnels
- ✓ Négociation internationale en anglais et préparation au TOEIC
- ✓ Job Dating, Remise des diplômes, Intégrations, Gala de fin d'année...

» ORGANISATION DE LA FORMATION

Organisation de l'année (*sous réserve de modification*) : septembre à juin rythme alterné cours et entreprise / Examens en 1^{ère} et 2^{ème} année / Mémoire professionnel en juin N+2

EN ALTERNANCE

(contrat d'apprentissage & contrat de professionnalisation)

**1 semaine en formation /
2 à 3 semaines en entreprise**

PAR BLOCS DE COMPÉTENCES

(possibilité de valider un ou plusieurs blocs)

ou **PAR VAE**

Positionnement individuel avec nos conseillers et l'organisme certificateur



» MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Jeux de rôle (simulation)
- Rapports de missions professionnelles et soutenances orales
- Dossiers écrits
- Evaluation professionnelle
- Etude de cas
- Soft skills et Oral du mémoire

Tous les détails : [RNCP34627 - Manager du développement commercial \(francecompetences.fr\)](https://francecompetences.fr)

» VALIDATION DU DIPLÔME

Certification professionnelle "Manager du Développement Commercial" enregistrée au RNCP pour cinq ans (N° Fiche 34627) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 29/05/2020, au niveau de qualification 7 avec effet jusqu'au 29/05/2025 - Codes NSF 210w et 100 - sous l'autorité et délivrée par ISD Flaubert.

Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès - [RNCP34627 - Manager du développement commercial \(francecompetences.fr\)](https://francecompetences.fr)





FORMATION
BAC+4/5

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PRÉREQUIS

pour suivre la certification

- Titulaire d'un diplôme Bac +3
- Pour la VAE : Un candidat doit nécessairement avoir réalisé une ou plusieurs expériences en lien avec le diplôme visé et avoir un avis favorable au livret de recevabilité.

STATUTS POSSIBLES

- **Alternance** : parcours de formation de 24 mois en alternance, en contrat de professionnalisation ou en apprentissage

DURÉE & RYTHME de formation

- **Alternance** : 1 semaine de cours / 2 à 3 semaines en entreprise.

TARIFS de la formation

- En **contrat d'apprentissage** et en **contrat de professionnalisation**, la formation est financée par l'OPCO en fonction de l'entreprise, donc gratuite pour l'apprenant.
- **VAE sans accompagnement** : selon le certificateur
- **VAE avec accompagnement** : selon le certificateur

MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation en présentiel
- Un nombre d'heures en E-learning
- Plateforme E-learning: ESCCOT LINK
- Jeux de rôles, training game, dossiers professionnels
- Séminaires professionnels
- Accès à des mises à niveau

LES CHIFFRES de performance 2024

- Taux de réussite général : Nouveauté 2024
- Taux de satisfaction moyen des candidats sur l'accompagnement de l'ESCCOT : 99%
- Taux de satisfaction moyen des étudiants (accueil et intégration / outils collaboratifs) : 86%

ACCESSIBILITÉ aux personnes handicapées

- Locaux accessibles et places de parking dédiées
- Accompagnement personnalisé (aménagement du poste de travail, des examens, aides financières à l'achat de matériel avec l'Agefiph,...)

Référent handicap : **M. Ludovic HAPDEY** - Lhapdey@groupe-esccot.fr

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Un certificat de compétences est délivré pour la validation de chaque bloc. L'attribution de la certification professionnelle est validée si les 5 blocs de compétences sont validés. En cas de réussite partielle, les blocs de compétences validés sont acquis à vie. Validation des blocs non obtenus : Le candidat devra repasser des épreuves individuelles pour valider les blocs non acquis 6 mois après.

Numéro RNCP : RNCP34627

CONTACTS & INSCRIPTION

Groupe ESCCOT

11, rue des Charmilles
35510 CESSON-SÉVIGNÉ

02 99 83 44 83

contact@groupe-esccot.fr

www.groupe-esccot.fr

@groupe_esccot

#ESCCOT



Je candidate
en ligne

