

2 ANS

# MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

INSTITUT  
**F2i**

EN ALTERNANCE

CERTIFICATION  
PROFESSIONNELLE  
DE NIVEAU 7(EU)\*



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le BAC+5 manager du développement commercial est une formation de 24 mois en apprentissage. Le candidat peut y accéder après l'obtention d'un BAC+3.

Cette formation permet aux alternants d'acquérir des compétences professionnelles dans le domaine de la négociation commerciale.

Le développeur commercial expert suit une affaire client du début à la fin. Il met en place des outils de prospection commerciale et des actions marketing et commerciales pour trouver de nouveaux clients.

Il répond aux appels d'offres et suit l'étude du projet client. Interlocuteur privilégié du client, il lui assure un reporting régulier.

Garant des délais négociés, de la qualité, des coûts et de la rentabilité du contrat, le négociateur commercial expert s'assure que tous les objectifs du cahier des charges ont été remplis et que le projet livré au client est conforme à ses attentes.

## RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

[contact-pole-mastere@ief2i.fr](mailto:contact-pole-mastere@ief2i.fr)

*\*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de «Manager du développement commercial» de niveau 7 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 29 Mai 2020, sous le code RNCP34627, code NSF 210w et 100. Certification sous l'autorité et délivrée par l'UFA ISD Flaubert. Date d'échéance de l'enregistrement: 29/05/2025.*

CAMPUS

Vincennes Vignerons

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

3 semaines en entreprise  
1 semaine en formation

## POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage  
ou professionnalisation

## PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

## TARIFS

Nos tarifs et modes de financement sont consultables sur : **le site**

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)



## PRÉ-REQUIS

- Avoir une certification professionnelle de niveau 6(EU) correspondant à un diplôme de niveau BAC +3 inscrit au RNCP ou équivalent
- Ou Avoir une expérience professionnelle de 2 ans dans le secteur

*Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.*

- Le plus: Aisance dans l'utilisation des outils numériques, intérêt pour le commerce et la négociation, sociabilité...

## POURUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : [aprevost@ief2i.fr](mailto:aprevost@ief2i.fr)



## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Savoir analyser les enjeux stratégiques d'une entreprise
- Être capable de déployer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Gérer un portefeuille client et le développement commercial
- Suivre la performance commerciale
- Manager et gérer les relations professionnelles avec l'écosystème

### INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

[Indicateurs-de-performance](#)

\*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de «Manager du développement commercial» de niveau 7 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 29 Mai 2020, sous le code RNCP34627, code NSF210wet 100. Certification sous l'autorité et délivrée par l'UFA ISD Flaubert. Date d'échéance de l'enregistrement: 29/05/2025.

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)

**INSTITUT**  
**F2i**

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### 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

### DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Identifier les cibles commerciales afin de personnaliser l'approche commerciale  
Analyser et comprendre la structure de son portefeuille clients  
Élaborer 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

### GESTION D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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 Business to Business ou Grands Comptes  
Identifier les règles de négociation à l'international  
Répondre à un appel d'offres

### SUIVI 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

### MANAGEMENT ET GESTION DES RELATIONS PROFESSIONNELLES AVEC L'ÉCOSYSTÈME

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 auprès de sa hiérarchie  
Renforcer son rôle transversal avec les directions et services concernés (marketing, communication...)  
Développer son adaptabilité à des environnements multiculturels et son ouverture d'esprit

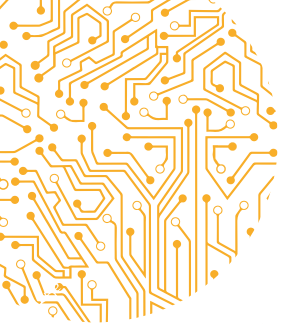


*Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications*

*\*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de «Manager du développement commercial» de niveau 7 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 29 Mai 2020, sous le code RNCP34627, code NSF210wet 100. Certification sous l'autorité et délivrée par l'UFA ISD Flaubert. Date d'échéance de l'enregistrement: 29/05/2025.*

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)

**INSTITUT**  
**F2i**



## Les "+" de la formation

Une formation  
plébiscitée par les  
entreprises

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou/et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Accompagnement

Entretiens de suivi

Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2I Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention de la certification professionnelle implique le passage d'examens officiels oraux et écrits. Les examens permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation en contrôle continu.

- Mémoire professionnel
- Étude de cas
- Rapports d'activités professionnelles

## BLOCS DE COMPÉTENCES

**BLOC 1 : ANALYSER LES ENJEUX STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE**

**BLOC 2 : DÉPLOYER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE**

**BLOC 3 : GÉRER UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET DÉVELOPPER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES**

**BLOC 4 : PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE**

**BLOC 5 : MANAGER ET GÉRER LES RELATIONS PROFESSIONNELLES**

Cette certification professionnelle est accessible par blocs de compétences et s'obtient par capitalisation de la totalité des blocs. La validation partielle d'un bloc de compétences n'est pas possible.

*\*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de «Manager du développement commercial» de niveau 7 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 29 Mai 2020, sous le code RNCP34627, code NSF210wet 100. Certification sous l'autorité et délivrée par l'UFA ISD Flaubert. Date d'échéance de l'enregistrement: 29/05/2025.*

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)

**INSTITUT  
F2i**

DÉBOUCHÉS

Les "+"  
de la formation

Des intervenants experts  
dans leurs domaines

**MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

**DÉVELOPPEUR(EUSE) COMMERCIAL GRANDS COMPTES**

**DÉVELOPPEUR(EUSE) COMMERCIAL BTOB**

**COMMERCIAL(E) GRANDS COMPTES**

**RESPONSABLE GRANDS COMPTES**

**RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

**INGÉNIEUR(E) D'AFFAIRES**

**INGÉNIEUR(E) TECHNICO-COMMERCIAL**

**INGÉNIEUR(E) COMMERCIAL**

**INGÉNIEUR(E) DES VENTES**

**BUSINESS DÉVELOPPER**

**MANAGER COMMERCIAL GRANDS COMPTES**

Mise à jour du document le 08/04/2024

**CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 7(EU)\***



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes

22 rue des Vignerons 94300 Vincennes

Contact : 01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)