

2 ANS

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

INSTITUT
F2i

EN ALTERNANCE

CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE
DE NIVEAU 7(EU)*



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le manager du développement commercial analyse les besoins de ses futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation.

Dans un environnement économique en constante évolution, les entreprises ont plus que jamais besoin de professionnels capables de définir une stratégie commerciale performante, d'assurer une croissance durable et de piloter efficacement l'activité.

Ce programme de formation a pour objectif de former des experts capables de bâtir une stratégie commerciale alignée sur les objectifs de rentabilité fixés par la direction, de développer l'activité par la conquête et la fidélisation client, de manager des équipes et des partenaires avec leadership, et de piloter un centre de profit en toute autonomie. Grâce à une approche résolument opérationnelle et ancrée dans les enjeux de la transformation digitale, ce parcours permet d'acquérir les compétences indispensables pour occuper des fonctions stratégiques et décisionnelles au sein des organisations.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

contact-pole-mastere@ief2i.fr

*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 -sous l'autorité et délivrée par Manitude.

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



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 : Capacités en management et gestion, adaptabilité et aisance en négociation, aptitudes relationnelles, intérêt pour la stratégie d'entreprise.

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



RÉFÉRENT MOBILITÉ

Allan Prevost Karsenty, Référent mobilité

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : aprevost@ief2i.fr

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

- Analyser le marché en mettant en place une veille continue pour anticiper les évolutions sectorielles. Cela permet de repérer les facteurs clés de succès et les opportunités de croissance pour l'entreprise. Évaluer les avantages concurrentiels à valoriser via une analyse interne et un mapping concurrentiel.
- Définir le public cible idéal (ICP) afin de garantir une rentabilité maximale de l'offre commerciale. Positionner l'entreprise en fonction des besoins du marché et des tendances actuelles pour s'assurer que l'offre trouve sa place.
- Établir des objectifs commerciaux clairs et durables, en tenant compte des forces et faiblesses internes ainsi que des opportunités externes. Collaborer avec le service marketing pour définir une stratégie commerciale alignée et décliner cette stratégie dans un plan d'action omnicanal.
- Gérer le budget commercial en calculant les investissements nécessaires et les ratios de rentabilité. Argumenter ces choix financiers auprès de la direction pour garantir l'équilibre entre ressources engagées et objectifs commerciaux.
- Mettre en place des techniques de prospection adaptées en fonction des canaux et des outils les plus efficaces. Mesurer régulièrement les performances de la prospection pour optimiser les coûts d'acquisition et maximiser la fidélisation des clients.
- Animer les équipes internes et externes de manière collaborative pour atteindre les objectifs commerciaux. Suivre la performance, résoudre les conflits et proposer des actions correctives pour garantir la cohésion et la rentabilité des activités.

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 d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 -sous l'autorité et délivrée par Manitude.

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

INSTITUT
F2i

PROGRAMME DÉTAILLÉ

DEFINIR ET METTRE EN OEUVRE UNE STRATEGIE COMMERCIALE DURABLE EN FONCTION DES OBJECTIFS DE RENTABILITE ECONOMIQUES FIXES PAR LE COMITE DE DIRECTION

Étude de marché et veille stratégique
Analyse concurrentielle et positionnement stratégique
Identification et segmentation du public cible
Élaboration d'une stratégie commerciale
Plan d'Action Commercial et approche omnicanale
Budgétisation et rentabilité commerciale
Présentation et argumentation stratégique

DEVELOPPER L'ACTIVITE COMMERCIALE PAR LA CONQUETE ET LA FIDELISATION CLIENT EN S'APPUYANT SUR LES PROCESSUS DE TRANSFORMATION DIGITALE MIS EN PLACE PAR L'ENTREPRISE

Stratégies et outils de prospection commerciale
Suivi et mesure de la performance commerciale
Réponse aux appels d'offres et propositions commerciales
Gestion et fidélisation du portefeuille clients
Communication et relation client
Détection des besoins et construction de l'offre
Techniques de négociation et closing
Négociation commerciale en anglais

MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

Leadership et mobilisation des équipes
Animation et coordination des équipes internes et externes
Gestion des conflits et médiation
Gestion des compétences et parcours professionnel
Recrutement et intégration des talents
Pilotage et suivi de la performance des équipes

PILOTER L'ACTIVITE D'UN CENTRE DE PROFIT

Coordination et optimisation des ressources
Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs
Gestion des litiges et prévention des contentieux
Pilotage de la performance et outils de suivi
Reporting et analyse des résultats
Gestion de crise et planification des risques

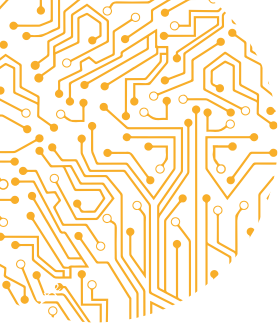


Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

**La formation prépare au passage de la certification professionnelle de "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 -sous l'autorité et délivrée par Manitude.*

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

INSTITUT
F2i



Les "+" de la formation

Une expertise en
développement
commercial

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.

- Mise en situation professionnelle (écrite et orale)
- Épreuve individuelle et/ou collective
- Training Game (jeu de rôle)
- Dossier Professionnel
- Grand Oral Final

BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 : DÉFINIR ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE DURABLE EN FONCTION DES OBJECTIFS DE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUES FIXÉS PAR LE COMITÉ DE DIRECTION

BLOC 2 : DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LA CONQUÊTE ET LA FIDÉLISATION CLIENT EN S'APPUYANT SUR LES PROCESSUS DE TRANSFORMATION DIGITALE MIS EN PLACE PAR L'ENTREPRISE

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

BLOC 4 : PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

Cette Certification Professionnelle est constituée de 4 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

**La formation prépare au passage de la certification professionnelle de "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 – sous l'autorité et délivrée par Manitude.*

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

**INSTITUT
F2i**

DÉBOUCHÉS

Les "+"
de la formation

Des intervenants experts
dans leurs domaines

MANAGER D'AFFAIRES
BUSINESS MANAGER
BUSINESS DEVELOPER
ACCOUNT EXECUTIVE
CHARGÉ D'AFFAIRES
INGÉNIEUR D'AFFAIRES
**RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL/
RESPONSABLE COMMERCIAL**
TECHNICO-COMMERCIAL GRANDS COMPTES
DÉVELOPPEUR DES VENTES
BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE
INGÉNIEUR COMMERCIAL
DIRECTEUR / RESPONSABLE D'AGENCE
DIRECTEUR COMMERCIAL
SALES DEVELOPER
RESPONSABLE DES VENTES
CHEF DES VENTES
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DIRECTEUR DE MAGASIN
RESPONSABLE E-COMMERCE

Mise à jour du document le 18/04/2025

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