Programme métier en 2 ans

ESTM
En partenariat avec PIGIER

BAC+5 Manager du Développement Commercial d'Entreprise

Titre professionnel de Niveau 7 en partenariat avec IPAC.
120 crédits ECTS - Code RNCP 36149

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le.la titulaire du titre Manager du développement Commercial d'Entreprise a pour objectifs :

- La conduite de projet et management du changement
- Les enjeux et démarches des RSE
- Les outils de pilotage et management collaboratif

TAUX DE RÉUSSITE

86%

Taux de réussite national Pigier sur l'année 2022.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

- Chargé.e d'affaires
- Responsable commercial.e grands comptes
- Responsable des ventes
- Commercial.e export
- Manager d'une équipe de vente

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 minimum (BAC+3, Licence, Bachelor).

RYTHME DE FORMATION

1 semaine de cours par mois.
Sous réserve de modifications ultérieures.

STATUT

- Étudiant.e en formation initiale
- Apprenti.e en contrat d'apprentissage
- Salarié.e en contrat de professionnalisation
- Salarié.e en reclassement professionnel
- Demandeur.euse d'emploi

IMMERSION EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par une période en entreprise de minimum 170 jours qui permet de mettre en application les compétences professionnelles acquises en formation.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire
- Étude de cas en situation réelle
- Challenge annonceur
- Pigier expertise week
- Business game of boss
- Séminaires professionnels

COÛT DE LA FORMATION

- Contrat d'apprentissage : tarifs de France Compétence, sans reste à charge pour l'entreprise.
- Contrat de professionnalisation : 12€ de l'heure.

MODE D'ADMISSION ET DÉLAI

1. Pré-inscription en ligne sur estm.eu
2. Dossier de candidature*
3. Tests de recrutement
4. Entretien de validation du projet professionnel

Réponse sous 8 jours après l'entretien

*Inscription possible jusqu'à la date de début de la formation

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME

- Le BAC+5 Manager du Développement Commercial d'Entreprise est un titre organisé par le certificateur IPAC, sous la forme d'épreuves écrites et orales en centre d'examen. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du titre de niveau 7.
- Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.
- Ce titre peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
- Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

PROGRAMME ET VALIDATION DE LA FORMATION

Bloc 1 : élaborer la stratégie de l'activité

- Étude de marché et veille
- Diagnostic stratégique de l'entreprise
- Politique commerciale de l'entreprise
- Plan d'action commerciale
- Politique RSE / QVT de l'entreprise
- Budget / Business plan

Bloc 2 : développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « grands comptes »

- Pilotage du PAC et outils de suivi
- Outils CRM
- Gestion des appels d'offres
- Politique des grands comptes de l'entreprise
- Négociation et traitement des litiges
- Anglais commercial

Bloc 3 : encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes

- GEPP
- Recrutement
- Entretien d'évaluation
- Management
- Conduite du changement
- Affirmer son leadership
- Gestion des talents

Bloc 4 : piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

- Outils de pilotage
- Mesure de la performance
- Pilotage de la performance des équipes et du réseau
- Contrôle de gestion
- Analyse de la performance et outils de reporting

Bloc 5 : activités transverses

- Anglais commercial
- Option : création d'entreprise ou développement international

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE
Bloc 1	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Mise en situation professionnelle	Orale	30min
	Challenge annonceur	Challenge	5j
Bloc 2	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Jeu de rôle	Orale	30min + 30min*
Bloc 3	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Mise en situation professionnelle	Orale	30min + 30min*
	Expertise week	Challenge	5j
Bloc 4	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Business Game of Boss	Jeu en ligne	5j
Bloc 5	Mise en situation professionnelle	Écrite et orale**	30min + 30min*
	Certification complémentaire : TOEIC	Écrite	2h

*Présentation par le candidat + échange avec le jury
**Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

Pas de passerelle possible. Pas d'équivalence en cas d'abandon en cours de formation.

POURQUOI CHOISIR LES ÉCOLES ESTM ET PIGIER ?

• Pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé vers l'entreprise.
• Pour profiter de nos relations priviligiées avec notre réseau de 2500 entreprises partenaires.
• Pour être guidé(e) et suivi(e) pendant tout le cursus de la formation.
• Pour notre expérience de plus de 20 ans dans la formation en alternance.

Formation portée par FCF Argos.

ACCESSIBILITÉ

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap.
Veuillez nous contacter pour étudier votre demande et vos besoins de compensation.

RÉFÉRENTE DE LA FORMATION

Laurine PETITCLERC
l.petitclerc@estm.eu
06.33.78.88.62

ESTM PIGIER

20 Rue Gambetta, 25000 Besançon
03.81.40.30.40
www.pigier.com - besancon@pigier.com

Fiche technique BAC+5 MDCE - Mise à jour le 21/02/2024 (sous réserve de modifications ultérieures).