

Programme métier
en 2 ans

ESTM
En partenariat avec
PIGIER 

BAC+5 Manager du Développement Commercial d'Entreprise

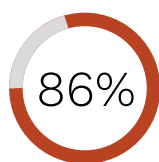
Titre professionnel de Niveau 7 en partenariat avec IPAC.
120 crédits ECTS - [Code RNCP 36149](#)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le 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



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



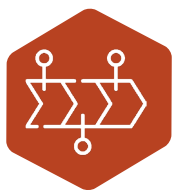
- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire
- Étude de cas en situation réelle
- Challenge annonceur
- Pigier expertise week
- Business game of boss
- Séminaires professionnels

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 | Synthèse d'expérience professionnelle | Écrite et orale | 30min + 30min |
| | Certification complémentaire : TOEIC | Écrite | 2h |

Pour obtenir le titre, il faut avoir une note égale ou supérieure à 10/20 à chaque épreuve.

*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 privilégiées 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.

ESTM PIGIER 

20 Rue Gambetta, 25000 Besançon
03.81.40.30.40

www.pigier.com - besancon@pigier.com



RÉFÉRENTE DE LA FORMATION

Laurine PETITCLERC
l.petitclerc@estm.eu
06.33.78.88.62

