

BAC+5 Manager du Développement Commercial

Titre RNCP de Niveau 7 en partenariat avec IPAC - 120 crédits ECTS

[Code RNCP 40359](#)

Formation portée par FCF ARGOS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Piloter des projets et accompagner le changement,
- Déployer les stratégies et intégrer les démarches RSE,
- Utiliser des outils de pilotage et favoriser un management collaboratif.



DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

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

RYTHME DE FORMATION :

1 semaine de cours par mois.

Sous réserve de modifications ultérieures.

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,
- Business game,
- Challenge annonceur,
- Pigier expertise week,
- Séminaires professionnels.

COÛT DE LA FORMATION :

- Contrat d'apprentissage : application des tarifs France Compétences, avec un reste à charge pour l'entreprise de 750 € ou de 200 € en cas d'embauche d'un étudiant ayant connu une rupture de contrat.
- Contrat de professionnalisation : 14€ de l'heure.
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.

Prérequis :

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

MODE D'ADMISSION ET DÉLAIS

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.

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.

ACCESIBILITÉ :

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.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Bloc 1 : élaborer des stratégies de développement commercial éthiques et responsables

- Veille stratégique,
- Diagnostic stratégique,
- Stratégie de développement commercial.

Bloc 3 : piloter des processus et une activité commerciale performante, éthique et responsable

- Logigramme,
- Analyse de la performance du processus de commercialisation,
- Satisfaction clients,
- Pilotage de la performance commerciale.

Épreuve intégrative

- Suivi SEP (synthèse d'expérience professionnelle).

Bloc 2 : conduire le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale durable convenue avec la direction

- Plan d'action commercial,
- Suivi de la performance,
- Proposition de valeur,
- Prospection commerciale,
- Gestion des appels d'offres,
- Gestion du portefeuilles clients,
- Négociation commerciale,
- Anglais professionnel.

Bloc 4 : diriger une équipe et assurer un management transverse des partenaires associés aux projets de développement

- GEPP - Recrutement et formation des équipes,
- Entretien de recrutement,
- Management des équipes commerciales,
- Développement et animation du réseau de partenaires,
- Conduite du changement,
- Gestion des conflits, prévention des risques et gestion de crise.

VALIDATION DE LA FORMATION :

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE
Bloc 1	Projet développement commercial	Écrite + orale	30min
Bloc 2	Mise en situation professionnelle	Écrite	6h
	Jeu de rôle	Orale	30min + 30min
Bloc 3	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Reporting	Écrite + orale	30min
Bloc 4	Mise en situation professionnelle	Écrite	6h
	Mise en situation professionnelle	Écrite	2h
	Jeu de rôle n°1	Orale	30min + 30min
	Jeu de rôle n°2	Orale	30min + 30min
Bloc 5	SEP (synthèse d'expérience professionnelle)	Écrite + orale*	1h

* 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.

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. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du titre de niveau 7.
- Ce titre peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
- Pour obtenir le titre il faut obtenir une note minimale de 10/20 à chaque épreuve certificative, à l'épreuve intégrative et à chaque moyenne de bloc de compétences.
- Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

RÉFÉRENTE DE LA FORMATION :

Julia PERNIN
j.pernin@estm.eu
06.33.78.88.62

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

