

# MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

## VOTRE FUTUR METIER :

- Chef de produit
- Chef des ventes
- Directeur commercial
- Responsable de développement commercial
- Responsable de réseau distribution
- Responsable « grands comptes »

### Types de structures concernées :

- Entreprises privées

### Objectifs : aptitudes et compétences visées

#### Aptitudes :

- Écoute et communication
- Esprit de synthèse et qualités organisationnelles
- Aptitudes relationnelles et au travail en équipe
- Motivation et réactivité

#### Compétences :

Le métier de Manager du développement commercial s'articule autour de 4 blocs de compétences :

1. Elaborer la stratégie de l'activité
2. Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients «grands comptes»
3. Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes
4. Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

### Méthodes mobilisées, modalités

#### d'évaluation :

**Méthodes mobilisées :** Formation alternant périodes en entreprise et périodes en centre de formation.

- Cours en face à face
- Jeux de rôles
- Etudes de cas

**Modalités d'évaluation :** Chacun des blocs d'activité est évalué par une série de mises en situation permettant de valider le niveau de compétence acquis, tel que défini par le cadre de la certification.

Différentes typologies d'évaluation sont organisées :

- Mises en situation professionnelles écrites et/ou orales
- Etudes de cas
- Mission d'expertise professionnelle
- Evaluation en milieu professionnel
- Dossier entrepreneurial

### Poursuite d'études :

L'objectif premier est l'insertion professionnelle.

### Accessibilité aux personnes porteuses de

#### Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique individualisé sur étude avec le référent handicap

## NOTRE OFFRE DE FORMATION :

### Public visé :

Public éligible au contrat d'apprentissage, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise

### Prérequis et admission :

Être titulaire d'un bac+3 minimum (180 ECTS) ou d'un titre homologué de niveau 6

- Ou possibilité de dossier de V3P (Validation des acquis Pédagogiques, Professionnels et Personnels) pour les candidats non titulaires du bac+3

### Validation de la formation :

Titre Manager du développement commercial – niveau 7 enregistré au RNCP

Certificateur : IPAC

**Certification partielle possible**, via une validation par blocs de compétences

### Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier

L'organisme certificateur est l'IPAC

Accompagnement personnalisé possible sur devis

### Durée et rythme d'apprentissage :

**Durée du contrat :** 2 ans

**Temps en entreprise :** 3 à 4 jours / semaine en moyenne

**Temps en centre :** 980 heures

### Modalités et délai d'accès :

**Modalités :** Étude du dossier de candidature, entretien de motivation et tests de sélection

**Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande

**Délai d'accès :** selon validation du financeur

### Inscription en ligne :

[portailpedagogique@reunion.cci.fr](mailto:portailpedagogique@reunion.cci.fr),  
espace candidature



### Tarifs :

Apprentissage : Formation gratuite pour l'apprenant (apprentissage et/ou professionnalisation), rémunération selon la réglementation en vigueur

Formation continue & Professionnalisation : Nous contacter

## LIEUX ET CONTACTS :

**Pôle Formation Nord**  
12 rue Gabriel de Kerveguen  
97495 Sainte-Clotilde Cedex  
0262 48 35 35

[cfanord@reunion.cci.fr](mailto:cfanord@reunion.cci.fr)

**Pôle Formation Sud**  
15 Route de la Balance  
97410 Saint-Pierre  
0262 96 96 96 – 0262 96 96 54

[cfasud@reunion.cci.fr](mailto:cfasud@reunion.cci.fr)

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : [www.reunion.cci.fr](http://www.reunion.cci.fr)

# MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

## PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

LISTE MATIERES ANNEE 1	LISTE MATIERES ANNEE 2
<b>Elaborer la stratégie de l'activité</b>	
Analyse stratégique	Conduite de projet entrepreneurial
Intelligence économique	Développement et management de l'innovation
Les aspects financiers du modèle économique	Les aspects financiers du modèle économique
Marketing international	Etude de marché
Business Game	Challenge start'up
<b>EDC Strat/fin</b>	Stratégie (Développement stratégique des affaires/Mgt & Dvlpt strat)
	Supply chain
<b>Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « grands comptes »</b>	
Stratégie digitale	Développement et management des réseaux de distribution
Achats	E-business
	Expertise commerciale et négociation (en anglais)
	Gestion des appels d'offre
	Gestion grands comptes
	Web-marketing
	Jeu de rôle de négo
	<b>EDC cas commercialisation</b>
<b>Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes</b>	
Culture d'entreprise et management interculturel	Management d'équipe commerciale (Mngt commercial et management d'équipe) + Mgt performance
Management des ressources humaines	<b>EDC gestion d'équipe commerciale (projet réel workshop)</b>
Pilotage du changement	
Processus de management de projet	
Techniques de communication (outils à distance+prise de parole)	
Oral changement	
<b>Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale</b>	
Pilotage budgétaire et contrôle de gestion commercial	Gestion et pilotage d'activité commerciale
	Pilotage de la performance (inclus tableaux bord cial & mktg)
	<b>Mise en œuvre professionnelle</b>
	<b>Mémoire d'expertise</b>
<b>Management transverse</b>	
Géopolitique et économie internationale	Anglais
Anglais	Développer son potentiel managerial
Développer son potentiel managerial	RSE (pacte)
Outils du manager & transition numérique	Activité pédago (rentrée, présentation guides & attendus péda, teambuilding...)
Activité pédago (rentrée, présentation guides & attendus péda, teambuilding...)	

### POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.

Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.

Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.