

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

VOTRE FUTUR METIER :

- Manager du Développement commercial
- Chef de projet
- Directeur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Responsable « grands comptes »

Types de structures concernées :

- Tout type de secteur et domaine d'activité

Objectifs : aptitudes et compétences visées

Aptitudes :

Le Manager du développement commercial stimule la croissance commerciale en attirant de nouveaux clients et en cultivant la confiance des clients existants. Il met l'accent sur l'innovation, les pratiques éthiques et la responsabilité sociétale de l'entreprise. Il pilote une stratégie de prospection commerciale inclusive omnicanale, intégrant méthodes traditionnelles et outils digitaux. En dotant les équipes de vente de processus efficaces et de techniques d'identification de leads qualifiés, il garantit que les efforts de vente se concentrent sur les bonnes cibles.

Compétences :

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

1. Elaborer les stratégies de développement commercial éthiques et responsables
2. Conduire le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale durable convenue avec la direction
3. Piloter des processus et une activité commerciale performance, éthique et responsable
4. Diriger une équipe et assurer un management transverse des partenaires associés aux projets de développement

Fiche RNCP

Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier. Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mises en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques

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

Poursuite d'études, passerelles (Cf. RNCP) :

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 :

Être titulaire d'un bac+3 minimum ou d'une certification 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 :

Diplôme Manager du développement commercial – niveau 7 Code RNCP 40359

Certificateur : IPAC

Certification partielle possible, via une validation par blocs de compétences

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

L'organisme certificateur est l'IPAC

Faire une demande sur [France VAE](https://francevae.fr)

Durée et rythme d'alternance :

Durée du contrat : 2 ans

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

Temps en centre : 1060 heures

Modalités et délai d'accès :

• **Modalités :**

- Accès à la formation après validation des prérequis ou/et les autorisations du financeur, selon les conditions générales de vente
- Examen du dossier de candidature, positionnement à l'entrée et entretien de motivation

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

• **Délai d'accès :** variable selon le délai d'acceptation du financeur concerné, les planifications pédagogiques

• **Inscription en ligne :** portailpedagogique.reunion.cci.fr

Puis lien espace candidature



Tarifs :

Dispositif Apprentissage et Professionnalisation

Pour l'apprenant : formation gratuite et rémunérée,

Pour l'entreprise : participation réglementaire de 750€ par contrat d'apprentissage

Autre dispositif et employeurs : Nous contacter

Lieux et contacts : Filière tertiaire

Pôle Formation Nord – 12 rue Gabriel de Kerveguen 97490

Sainte Clotilde -- 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05

cfnord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD – 15 route de la balance –

97 410 Saint Pierre – 0262 96 96 96 - 0262 96 96 54 –

cfsud@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : www.reunion.cci.fr

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

BLOC 1 : Elaborer des stratégies de développement commercial éthiques et responsables

- Année 1 Préparation EDC Diag d'entreprise Partie Stratégie
Préparation EDC Diag d'entreprise Partie Finance
EDC Diagnostic d'Entreprise
Analyse stratégique
Intelligence économique
Les aspects financiers du modèle économique (compréhension financière, diag. financier)
Marketing Stratégique et opérationnel
Pitch Battle
- Année 2 Les aspects financiers du modèle économique (ingénierie du financement, Business Plan)
Etude de marché
Challenge start'up
Stratégie
Stratégie commerciale physique
Stratégie commerciale digitale

BLOC 2 : Conduire le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale durable convenue avec la direction

- Année 1 Processus de management de projet -outils et méthodes
Achats
Techniques de négociation
- Année 2 Gestion des appels d'offre
EDC cas commercialisation
Négociales
Plan d'action commercial physique et digital
RSE et Business
Gestion grands comptes
Négociation complexe
Tunnel de vente et IA : management et optimisation
Pilotage de la performance des processus commerciaux

BLOC 3 :Piloter des processus et une activité commerciale performante éthique et responsable

- Année 1 Etude de cas processus de commercialisation
Tunnel de vente et IA : management et optimisation
Pilotage de la performance des processus commerciaux
- Année 2 Etude de cas Reporting d'activité commerciale
Gestion et pilotage d'activité commerciale
Production et analyse du reporting commercial avec Power BI

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

- Année 1 Jeux de rôle entretien de recrutement
Oral changement (analyse des risques et gestion de crise)
Management des ressources humaines
Culture d'entreprise et management interculturel
Pilotage du changement
Evaluation des risques et gestion de crise
- Année 2 EDC gestion d'équipe commerciale (projet réel workshop)
Management d'équipe commerciale
Salon et Networking
Développement et management des réseaux de distribution

Expertise managériale

- Année 1 Business Game
Géopolitique et économie internationale
Outils du manager & transition numérique
- Année 1 Anglais
& 2 Développer son potentiel managerial

Mise en œuvre professionnelle

- Année 2 Mission d'expertise

Expertise entrepreneuriale

- Année 2 Conduite de projet entrepreneurial
Développement et management de l'innovation

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 et plus de 80 % de réussite aux examens chaque année.