

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

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'alternance, 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) :

Accessible sur dossier

L'organisme certificateur est l'IPAC

Accompagnement personnalisé possible sur devis via notre partenaire IPAC

Durée et rythme d'alternance :

Durée du contrat : 2 ans

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

Temps en centre : 1036 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 :

Apprentissage et Professionnalisation : Formation gratuite pour l'apprenant, rémunération selon la réglementation en vigueur

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

cfanord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD – 15 route de la balance –

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

cfasud@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
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 fi)
Marketing Stratégique et opérationnel
Pitch Battle
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
Processus de management de projet -outils et méthodes
Achats
Techniques de négociation
Gestion des appels d'offre*
EDC cas commercialisation*
Jeu de rôle de négo*
Plan d'action commercial physique et digital
RSE et Business*
Gestion grands comptes*
Négociation complexe*
BLOC 3 : Piloter des processus et une activité commerciale performante éthique et responsable
Etude de cas processus de commercialisation
Tunnel de vente et IA : management et optimisation
Pilotage de la performance des processus commerciaux
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
Jeux de rôle entretien de recrutement
Oral changement
Management des ressources humaines
Culture d'entreprise et management interculturel
Pilotage du changement
Evaluation des risques et gestion de crise
EDC gestion d'équipe commerciale *
Management d'équipe commerciale*
Salon et Networking *
Développement et management des réseaux de distribution*
MANAGEMENT TRANSVERSE
Business Game (1ère année)
Anglais (1ère et 2ème année)
Développer son potentiel managerial (1ère et 2ème année)
Géopolitique et économie internationale (1ère année)
Outils du manager & transition numérique (1ère année)
MISE EN ŒUVRE PROFESSIONNELLE
Mission d'expertise *
EXPERTISE Entrepreneuriale
Conduite de projet entrepreneurial *
Développement et management de l'innovation *

* Programme de 2ème année

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.