ÉCOLE DE MANAGEMENT DE LA RÉUNION
Une école
CCI ÎLE DE LA RÉUNION

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

IPAC

Date MAJ : 18/07/2025 - Code RNCP : 40359 - Date d'enregistrement : 28/03/2025 Certificateur : IPAC - Domaine : Vente - Commerce - Achats

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 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.

PARTENARIAT CCI RÉUNION - EM NORMANDIE :
Le dossier d'extension de site permettant de délivrer, sur notre campus de La Réunion, le Programme Grande École de notre partenaire EM Normandie est en cours de dépôt puis d'instruction auprès du Ministère.
Dans l'attente de cette autorisation, l'École de Management de La Réunion sécurise le parcours de la promotion 2026-2027 en proposant, dès la rentrée, le titre de niveau 7 « Manager du Développement Commercial » (RNCP 40359).

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 : En moyenne 3 sem en entreprise / 1 sem au CFA
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

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

DATE DE DÉMARRAGE : Fin septembre 2026

INSCRIPTION EN LIGNE :
portailpedagogique.reunion.cci.fr

TARIFS :
Pour l'apprenant : Formation gratuite et rémunérée,
Pour l'entreprise : Participation règlementaire de 750€ par contrat d'apprentissage
Autre dispositif et employeurs : Nous contacter

Campus Roger Roland
12 rue Gabriel de Kerveguen à Sainte Clotilde
0262 48 36 80 - em-reunion@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur reunion.cci.fr

REGION REUNION www.regionreunion.com
FRANCE compétences
POINT ORIENTATION - APPRENTISSAGE CCI ÎLE DE LA RÉUNION

PROGRAMME SYNTHÉTIQUE DE FORMATION

BLOC 1

ÉLABORER 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 recrutemen
- 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)
- Développer son potentiel managérial (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*

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise. Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.

Expertise de la CCI Réunion dans le domaine de la formation professionnelle et de l'apprentissage avec 5 sites de formation, plus de 60 formations en alternance, 80% de réussite aux examens chaque année et la gestion de plusieurs écoles supérieures : la Business School EGC (École de Gestion et de Commerce) depuis plus de 30 ans et l'EDN (École Du Numérique).