Ref. formation 202001077793

# Mastère Manager Développement Commercial

## Financement

Formation professionnelle continue
**Non conventionnée / sans dispositif**

## Organisme responsable et contact

TALIS POITIERS
**Patricia HOAREAU-BONNIN**
05.49.38.08.38
accueil-afc@talis-bs.com

## Accès à la formation

**Publics visés :**

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

**Sélection :**

Dossier
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

**Conditions d'accès :**

Titulaire d'un Bac+3 validé avec 180 crédits ECTS ou par la voie de la VAPP • Entretien de motivation • Tests écrits

**Prérequis pédagogiques :**

*Non renseigné*

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Oui

## Objectif de la formation

**Plongez dans le vif du sujet, missions, projets concrets, résultats visés et compétences à maîtriser. Pas de chichis, que du factuel pour vous armer d'aptitudes incontournables et de savoirs précieux. Soyez prêts, c'est du sérieux. Découvrez les attendus du Mastère Management du Développement Commercial. L'objectif de la formation : - Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise - Concevoir un plan d'actions commerciales - Piloter la stratégie commerciale omnicanale - Manager les équipes commerciales**

## Contenu et modalités d'organisation

**Analyser la stratégie et assurer la veille concurrentielle - M1 - Commanditer et exploiter les études marketing - Déterminer le positionnement marketing - Analyser l'actualité & construire sa veille documentaire - Établir un diagnostic stratégique - Maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés - Modéliser le parcours client Assurer le pilotage budgétaire, financier et administratif d'une entité - M1 - Maîtriser les fondamentaux du droit commercial - S'initier à la construction d'un business plan - Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner - Acquérir des bases de finance pour non financiers Déployer des plans d'action - M1 - Adapter et déployer un plan d'action marketing et communication - Soutenir la décision grâce aux indicateurs et au reporting - Élaborer une stratégie achats Bloc transversal - M1 - Créer un site web niveau I - Anglais - Bureautique - Se familiariser avec les logiciels de PAO - Manager un projet - Master classes & Business game Encadrer son équipe - M1 - Gérer les RH au quotidien - Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présentiel Développer son réseau de partenaires - M1 - Développer ses affaires avec ses clients et partenaires - Développer ses compétences de négociation Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise - M2 - Définir et piloter un système de veille sectorielle, concurrentielle et médiatique - Analyser, identifier et exploiter les données du marché pour dégager les opportunités de développement - Définir et développer son positionnement commercial global - Concevoir la stratégie commerciale en lien avec le système de valeurs CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES - M2 - Identifier les segments stratégiques de l'entreprise et du business plan - Décliner la stratégie globale en plan d'actions commerciales omnicanales - Piloter un outil de gestion de la relation clients - Créer un système de suivi du plan d'actions PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICANALE - M2 - Mesurer la performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, kpi's commerciaux, reporting…) - Qualification de la base de données en prenant en compte le parcours clients - Segmenter son**

…

**Parcours de formation personnalisable ?** **Oui** **Type de parcours** **Individualisé**

## Validation(s) Visée(s)

**Manager du développement commercial** - ***Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)***

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

**Suite de parcours**

**Insertion professionnelle**

## Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 00182457 | du 01/10/2020 au 31/07/2022 | SAINT BENOIT (86) | TALIS POITIERS | | MON COMPTE FORMATION, FPC | Contrat pro |
| 00207404 | du 13/09/2021 au 31/07/2023 | Saint-Benoît (86) | TALIS POITIERS | | MON COMPTE FORMATION, FPC | Contrat pro |
| 00505238 | du 16/09/2024 au 31/07/2025 | Saint-Benoît (86) | TALIS POITIERS | | Non éligible | Contrat app |
| 00568042 | du 02/09/2025 au 02/07/2027 | Saint-Benoît (86) | TALIS POITIERS | | Non éligible | Contrat app |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 00568043 | du 02/09/2025 au 02/07/2027 | Saint-Benoît (86) | TALIS POITIERS | Non éligible | Contrat pro |