

Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
Faustine RISSO
07.57.10.33.86
faustine.riso@isme.fr

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
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Après un Bac+3 validé Candidature en ligne sur www.isme.fr Etude du dossier, tests écrits et entretien de motivation Accessible aux personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :

Après un BAC+3 validé Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le Manager d'Entreprise et du Développement Commercial exerce des fonctions d'encadrement et de développement dans tous types de structures et de secteurs. À partir de la maîtrise des grands enjeux stratégiques, juridiques et financiers de son organisation, il conçoit et met en œuvre la stratégie de développement commercial de l'entreprise ou de l'entité dont il a la charge. Il a la responsabilité des clients stratégiques qu'il gère en direct ou pilote l'équipe commerciale dédiée. Dans une petite ou moyenne entreprise, il seconde le dirigeant d'entreprise et assure le développement de la notoriété ou du chiffre d'affaires de la business unit. **OBJECTIFS DE LA FORMATION** - Définir et piloter la stratégie de développement d'un périmètre de responsabilité à forts enjeux (business unit, portefeuille comptes stratégiques) - Manager une équipe commerciale - Seconder le dirigeant d'une business unit **MISSIONS EN ENTREPRISE** - Définir et conduire la stratégie de développement d'une business unit ou d'une activité - Développer un portefeuille de comptes stratégiques - Piloter des projets stratégiques de développement - Manager une équipe commerciale ou un service

Contenu et modalités d'organisation

Management général et stratégique : - Management stratégique d'entreprise - Politique et stratégie d'entreprise - Intelligence économique et systèmes d'informations - Management de la performance et lean management - Management de la qualité - Gouvernance d'entreprise Management d'équipe : - Management d'équipe - Management de projet et conduite de réunion - Intercultural management et international marketing - Leadership et influence - Conduite du changement Environnement juridique : - Droit des affaires et des contrats - Risques juridiques de l'entreprise - Droit du travail Management des achats et de la supply chain : - Management des achats et de la sous-traitance - Supply chain & appels d'offres Management des ressources humaines : - Management des compétences et gestion des conflits - Management stratégique des RH - Stratégie de recrutement - Méthodologie du bilan de compétences Pilotage économique et financier : - Analyse financière et budgétaire - Budget prévisionnel - Analyse de la rentabilité - Rentabilité des investissements - Techniques de financement des entreprises - Gestion de trésorerie Audit et contrôle de gestion - Élaboration d'un business plan - Négociation grands comptes - Négociation de solutions de financement - Tableaux de bord et indicateurs Stratégie marketing et commerciale : - Stratégie marketing et commerciale - Stratégie marketing digital et innovation - Stratégie de marque : conception et développement produits - Stratégie de communication & communication de crise - Stratégie de distribution : e-commerce, animation de réseau, franchise - Marketing opérationnel pour manager - Marketing des services Management de la performance commerciale Compétences transverses et soft skills : - Les outils du Key Account Manager : outils de création de supports et Excel avancé - Management de projet - Personal branding - Prise de parole en public et animation de réunion - Créativité - Entrepreneuriat Business english : - Customer and relationship management - Corporate communication - Team motivation - New business trend - International case study Projets : - Projet de création d'entreprise en M2 en groupe – élaboration du business plan et

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Manager en stratégie et développement d'affaires - 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

Métiers visés : - Manager de centre de profit - Directeur d'agence, d'unité opérationnelle - Directeur commercial - Responsable des ventes Entrepreneur

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00327917	du 11/09/2023 au 11/07/2025	PERIGNY (17)	ISME-LA ROCHELLE	Non éligible		
00553748	du 06/10/2025 au 27/08/2027	Chasseneuil-du-Poitou (86)	ISME POITIERS	Non éligible		
00553749	du 06/10/2025 au 27/08/2027	Chasseneuil-du-Poitou (86)	ISME POITIERS	Non éligible		
00555743	du 06/10/2025 au 27/08/2027	Chasseneuil-du-Poitou (86)	ISME POITIERS	MON COMPTE FORMATION		

00599585

du 08/09/2025 au
03/09/2027

Bordeaux (33)

ISME BORDEAUX

Non
éligible

Contrat
app