

Mastère Manager Développement Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
CECOTTI Sandrine
05.56.34.01.73
sandrine.cecotti@formasup-campus.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 :

L'inscription aux épreuves du Mastère Européen est ouverte de plein droit aux candidats qui : – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située sur le territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS), – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située hors du territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS).

Prérequis pédagogiques :

L'inscription aux épreuves du Mastère Européen est ouverte de plein droit aux candidats qui : – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située sur le territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS), – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située hors du territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS).

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

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 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

Droit des affaires et des contrats Risques juridiques de l'entreprise Analyse financière et budgétaire Budget prévisionnel Élaboration d'un business plan Management et stratégie d'entreprise Management de la performance Stratégie marketing et commerciale Stratégie de marque Stratégie de distribution Management de projet et conduite de réunion Management des compétences et gestion des conflits Management stratégique des RH Compétences transverses et soft skills Les outils du manager Personal branding Prise de parole en public et animation de réunion Projets Projet de création d'entreprise Soutenance orale et écrite 2 spécialisations au choix : Management de la Performance Entrepreneuriat

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

Validation(s) Visée(s)

Manager opérationnel d'activités - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Responsable du Développement Responsable des Ventes Dirigeant

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00393086	du 23/09/2024 au 20/07/2026	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE	Non éligible		

00461590

du 09/09/2024 au
19/06/2026

Bordeaux (33)

ISME BORDEAUX

Non
éligible

Contrat
app