

Mastère Manager du Développement Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA CCI CHARENTE FORMATION
ALAIN BOUTENEIGRE
05.45.90.13.27
abouteneigre@ccicharente-formation.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
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 :

-Être titulaire d'un diplôme Bac +3 -Entretien
individuel -Se pré-inscrire sur le site internet -
Signer un contrat d'apprentissage avec une
entreprise

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le Manager du Développement Commercial (MDC) élabore et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise pour augmenter les ventes et fidéliser les clients. Il s'appuie sur la politique marketing pour adapter les produits aux attentes des clients. Il analyse et optimise la qualité de la relation client pour créer de la valeur. Il veille à la cohérence de la stratégie commerciale avec la politique générale de l'entreprise.

Contenu et modalités d'organisation

-Concevoir un système de veille. -Savoir analyser les données de l'environnement de l'entreprise. -Concevoir une stratégie adaptée et assurer le développement de l'entreprise. -Définir et structurer un plan d'actions commerciales et le décliner en actions opérationnelles. -Comprendre et savoir utiliser un outil de gestion de la relation clients et assurer le suivi des plans d'actions. -Piloter l'activité grâce à un système d'objectifs et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers. -Identifier et suivre les indicateurs clés de performance. -Concevoir une offre commerciale et élaborer une stratégie de négociation. -Coordonner les forces commerciales et constituer une équipe commerciale. -Accompagner les équipes commerciales et favoriser l'implication des collaborateurs. -Savoir communiquer et accompagner les équipes lors de changements. -Évaluer le travail des collaborateurs et adapter le plan de développement des compétences en lien avec les évolutions RH.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

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)

Et après ?

Suite de parcours

-Emploi -Métiers visés : Directeur commercial, Directeur du développement, Directeur des ventes, Responsable grands comptes, Développeur d'affaires, Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable commercial...

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00538763	du 15/09/2025 au 30/06/2027	L'Isle- d'Espagnac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL ANGOULEME		Non éligible	