Manager du développement commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI CORREZE INISUP
Laurence NEUVIC
05.55.18.94.27
neuvic@correze.cci.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 :

.

Prérequis pédagogiques :

Être titulaire d'un bac +3 (ou équivalent) idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion ou Se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de gestion, marketing, communication, et pouvoir de ce fait accéder à la préparation du titre par un dossier de VAPP validé par le certificateur. Satisfaire à l'entretien de motivation et aux test écrits.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le manager du développement commercial (MDC) conçoit et déploie la stratégie commerciale de l'entreprise afin d'assurer le développement des ventes, accroître le réseau des distributeurs, séduire et fidéliser la clientèle, en veillant au respect des objectifs de chiffres d'affaires et de marges. Il s'appuie en cela sur les effets attendus de la politique marketing, s'agissant notamment de la notoriété des marques et de l'adaptation des gammes de produits aux attentes des clients et des consommateurs. Que l'offre de biens ou de services soit à visée de masse, ciblée ou spécifique, il analyse et optimise la qualité de la relation et des services dédiés à la clientèle pour en faire un facteur décisif de création de valeur. Supervisant et amendant les étapes du parcours client en lien avec la fonction marketing, il veille à la cohérence de la stratégie commerciale avec la politique générale de l'entreprise, ses orientations et les données résultant de la veille et des études de terrain. Il est également le garant de l'amélioration continue des processus pour conforter le développement de l'activité, du chiffre d'affaires et des gains de parts de marché.

Contenu et modalités d'organisation

– Conception d'un système de veille et analyse des données collectées. – Elaboration de la stratégie commerciale. – Préparation d'un plan d'actions commerciales. – Coordination d'un système de suivi de l'activité commerciale. – Contrôle de la performance commerciale de la stratégie. – Construction et négociation d'une offre commerciale. – Mobilisation et accompagnement des équipes. – Pilotage et maintien de la performance des équipes.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

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

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00610412	du 24/09/2025 au 02/07/2027	Brive-la-Gaillarde (19)	CCI CORREZE INISUP		MON COMPTE FORMATION	FPC
00610413	du 24/09/2025 au 02/07/2027	Brive-la-Gaillarde (19)	CCI CORREZE INISUP		Non éligible	Contrat pro
00610414	du 24/09/2025 au 02/07/2027	Brive-la-Gaillarde (19)	CCI CORREZE INISUP		Non éligible	Contrat app