

# CYCLE MASTÈRE Manager du développement commercial

# PROMEO

Commerce - Achats - Vente, Management - Développement personnel, Marketing - Communication

07/07/2026

## Public et prérequis

tout public

Etre titulaire d'une certification de niveau 6 (EU) avec 180 ECTS pour l'entrée en 1ère année, être titulaire d'une certification de niveau 6 (EU) Master 1 ou équivalent avec 240 ECTS pour l'entrée en 2ème année, ou expérience significative selon positionnement.

Cette formation est accessible par la voie de la VAE :

Portail gouvernemental pour la VAE : <https://www.vae.gouv.fr/>

Demande de recevabilité - Livret 1 VAE : <https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/R10282>

Page web « VAE » du certificateur : <https://talis-bs.com/vae-validation-des-acquis-de-lexperience/>

## Validation et certification

Manager du Développement Commercial

Titre certifié par TALIS Compétences & Certifications et reconnu par l'Etat au niveau 7 (EU). Fiche RNCP n° 38583 enregistrée le 09/02/2024 - code NSF 312

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :

RNCP38583BC01 - Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

RNCP38583BC02 - Concevoir un plan d'actions commerciales

RNCP38583BC03 - Piloter la stratégie commerciale omnicanale

RNCP38583BC04 - Manager les équipes commerciales

Préparation à la certification Le Robert

Préparation à une certification en anglais

## Modalités de la formation

1 semaine en centre

3 semaines en entreprise

En présentiel et en distanciel (20 %)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : septembre 2026

Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

## Passerelles - Métiers - Débouchés

Directeur commercial / Directrice commerciale

Directeur de clientèle / Directrice de clientèle

Responsable commercial / commerciale – Responsable Grands Comptes

RÉFÉRENCE

**COAV0019**

CODE RNCP

**38583**

CENTRES DE FORMATION

**Senlis**

DURÉE DE LA FORMATION

**2 ans / 120 jours / 900 heures**

ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

PARTENAIRE



## Les + Promeo

**100 % en 2025 (ex Taux de réussite à l'examen Cycle Mastère Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale)**

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternateurs
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance

- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom

## Contenu de la formation

### Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

Outils d'aide à la décision et tableau de bord  
Intelligence artificielle marketing et commercial\*  
Droit commercial et des sociétés  
Droit de la concurrence et de la consommation  
Epreuve de synthèse Bloc 1

### Concevoir un plan d'actions commerciales

Stratégie d'acquisition digitale\*  
Modélisation de l'expérience client  
Appels d'offres  
Recherche de financements pour projets  
Epreuve de synthèse Bloc 2

### Piloter la stratégie commerciale omnicanale

Ethique, RSE et réglementation du numérique  
Gestion de crise et résilience commerciale  
Bases de finance pour non financier  
E-commerce et commerce international\*  
Epreuve de synthèse Bloc 3

### Manager les équipes commerciales

Outils graphiques du manager  
Management  
Gestion de projets complexes  
Assertivité  
Epreuve de synthèse Bloc 4

### Parcours de spécialisation

Jeu d'entreprise 1ère année  
Design Thinking  
Interprétation des états financiers  
Pitch et Storytelling  
Mind Mapping\*  
Journée d'intégration

### Epreuve de synthèse – soutenance

### Mémoire Professionnel - préparation, méthodologie et soutenance

### Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

Analyser les marchés et les tendances (veille commerciale)  
*Data Driven commercial*  
*Réaliser un positionnement commercial*  
*Elaborer la stratégie commerciale et des partenariats*  
Epreuve Certifiante Bloc 1

### Concevoir un plan d'actions commerciales

Prospection et parcours client\*  
Elaborer un Business Plan (business model)  
Réaliser un plan d'actions commerciales omnicanales

Piloter les outils de la gestion de la relation client  
Suivre le plan d'actions (ROI, KPIs...)  
Epreuve Certifiante Bloc 2

### **Piloter la stratégie commerciale omnicanale**

Piloter la performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, KPIs commerciaux, reporting...)  
Prospecter et fidéliser  
Mener une négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres...)  
Optimiser une plateforme e-commerce\*  
Epreuve Certifiante Bloc 3

### **Manager les équipes commerciales**

Leadership et coaching  
Recruter et fidéliser des collaborateurs  
Optimiser la performance individuelle et collective  
Mener des entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation  
Epreuve Certifiante Bloc 4

### **Parcours de spécialisation**

Jeu d'entreprise 2è année  
Analyse et ROI\*

### **Projet Professionnel Personnel - préparation, méthodologie et soutenance**