CYCLE MASTÈRE Manager du développement commercial

PROMEO

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

14/12/2025

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.vae.gouv.fr/IMG/pdf/notice_12818_02.pdf

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 2025

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

Talis Compétences & Certifications

TALIS-COMPÉTENCES

& CERTIFICATIONS

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen 100 % en 2024 (ex Cycle Mastère Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale)

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternautes
- 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

Amiens - 03 22 54 64 00 Beauvais - 03 44 06 15 20 Compiègne - 03 44 20 70 10 Friville - 03 22 60 20 20 Saint-Quentin - 03 23 06 28 88 Senlis - 03 44 63 81 63 Soissons - 03 23 75 65 75

Responsable de la stratégie commerciale Responsable développement / Business Developer

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*I 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

Bloc transversal

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

- Une pédagogie active
- · Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

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

Bloc transversal

Jeu d'entreprise 2è année Analyse et ROI*

Projet Professionnel Personnel - préparation, méthodologie et soutenance

Amiens - 03 22 54 64 00 Senlis - 03 44 63 81 63 Beauvais - 03 44 06 15 20 Soissons - 03 23 75 65 75 Compiègne - 03 44 20 70 10 Friville - 03 22 60 20 20 Saint-Quentin - 03 23 06 28 88