

MASTERE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS

- Être capable de analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise
- Être capable de déployer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Être capable de gérer un portefeuille clients et développer le chiffre d'affaires
- Être capable de piloter la performance commerciale
- Être capable de manager et gérer les relations professionnelles avec l'écosystème

PROGRAMME - 1ère année

BLOC 1 – Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise

- Management stratégique
- Finance d'entreprise

BLOC 2 – Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Audit commercial
- Prospection commerciale
- Communication / supports commerciaux

BLOC 3 – heures Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial

- Négociation commerciale approfondie
- Social selling
- Négociation à l'international

BLOC 4 – Pilotage de la performance commerciale

- Droit des contrats et droit numérique
- Direction commerciale et management par les processus
- Performance commerciale
- Challenge Commercial
- Intelligence sociale

BLOC 5 – Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

- Communication événementielle
- Gestion de projet
- Anglais professionnel
- Soft skills

PROGRAMME - 2ème année

BLOC 1 – Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise

- Entrepreneurat
- Challenge commercial
- Vision socio-culturelle internationale
- Business model / Business plan

BLOC 2 – Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Stratégie des comptes cibles
- Management
- Marketing
- Etude de marché

BLOC 3 – heures Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial

- Droit numérique
- Négociation commerciale spécifique
- Négociation à l'international
- Appel d'offres

BLOC 4 – Pilotage de la performance commerciale

- Rentabilité commerciale
- Recrutement
- Marché financiers
- Management commercial
- Gestion de projet

BLOC 5 – Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

- La marque employeur
- Anglais professionnel / TOEIC
- Soft skills
- Intelligence artificielle
- Ressources humaines
- Entretien de recrutement – Préparer son entrée sur le marché du travail
- Mémoire professionnel

DÉBOUCHÉS

- Manager du développement commercial
- Responsable du développement commercial
- Ingénieur d'affaires
- Commercial grand comptes

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac+5 Mastère E-Business
- Bac+5 Mastère Management et stratégie d'entreprise

CONTACT

+33 1 79 72 37 33
+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com

E3M
BUSINESS SCHOOL

RNCP 34627
NSF : 210W, 100
Formacode : 32145, 34582

Décembre 2024

MASTERE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nos formations en MASTERE combinent :

- des retours d'expériences professionnelles
- des travaux collaboratifs
- des apports théoriques
- des mises en situation pratique
- des temps de travail en autonomie

Nos écoles mettent à disposition des étudiants : des salles de formation équipées de PC et de vidéoprojecteurs ou tableaux numériques. Pour l'ensemble des formations, les écoles s'appuient sur des **formateurs d'Enseignement Professionnels** disposant d'une expérience terrain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire professionnel, études de cas, rapports d'activités professionnelles.

Pour obtenir la validation de la certification : Pour les candidats hors VAE : Validation intégrale des blocs de compétences et du mémoire professionnel. Pour les candidats en VAE : Validation intégrale des blocs de compétences.



<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34627/>

Certification professionnelle "Manager du Développement Commercial" enregistrée au RNCP pour cinq ans (N° Fiche 34627) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 29/05/2020, au niveau de qualification 7 avec effet jusqu'au 29/05/2025 - Codes NSF 210w et 100 - sous l'autorité et délivrée par ISD Flaubert. Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences.

PASSERELLE DE BLOCS DE COMPÉTENCES ET ÉQUIVALENCES

Pas de passerelle de compétence disponible

Pas d'équivalence

TAUX D'INSERTION

Selon France compétences :

Année d'obtention de la	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2018	7	0	100	100	100
2017	9	1	100	100	100
2016	13	3	100	100	100
2015	9	1	100	100	100

Taux d'insertion professionnelle et de poursuite d'études : données non disponibles, la première session débutant en janvier 2025.

Date de décision : 29-05-2020

Durée de l'enregistrement en années : 5

Date d'échéance de l'enregistrement : 29-05-2025

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com



RNCP 34627
NSF : 210W, 100
Formacode : 32145, 34582

Décembre 2024

Tous nos MASTERES sont inscrits au RNCP permettant la validation d'un ou plusieurs blocs de compétences. Nous contacter pour les conditions.

CONDITIONS D'ADMISSION PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+3 ou équivalent
- Par la voie de l'apprentissage : de 18 à 29 ans, sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

Admission sur dossier

ORGANISATIONS

Durée de la formation : **24 mois**

Période de la formation : **de Septembre à Juin**

Inscription jusqu'au **31 Janvier** avec rattrapage des cours

Rythme de l'alternance : **1 jour CFA / 4 jours entreprise**

Coût de la formation : **100% alternance, 100% gratuit**

ACCESSIBILITÉ PSH

Les formations sont accessibles à certaines catégories de personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude préalable de chaque situation individuelle.
Référente handicap

Nathalie JOVENIN
nathalie.jovenin@propulsup.com