

# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL

Faisable en distanciel

## OBJECTIFS

- Être capable d'élaborer la stratégie générale de développement de l'entreprise
- Être capable de développer directement le chiffre d'affaires d'un portefeuille/ d'une entreprise / d'une agence
- Être capable de garantir la performance de la relation client pour développer l'activité de l'entreprise (SAV / relation client / administration des ventes)
- Être capable de participer à la direction / développement d'une entreprise (adjoint au directeur)

## PROGRAMME

### 1ère année

#### BLOC 1 - Elaborer la stratégie générale de développement de l'entreprise

- Analyse de l'environnement interne et externe de l'entreprise
- Définition de la stratégie générale de développement de l'entreprise
- Planification et évaluation de la stratégie générale de développement de l'entreprise

#### BLOC 2 –Piloter un centre de profit

- Pilotage des activités opérationnelles d'un centre de profit

#### BLOC3 – Concevoir la stratégie de développement commercial

- Analyse du marché et des perspectives d'évolution commerciale
- Elaboration de la stratégie commerciale
- Allocation des ressources et moyens nécessaires à la mise en oeuvre de la stratégie commerciale

#### BLOC 5 – Manager une équipe

- Organisation et supervision des activités de l'équipe managée

### 2ème année

#### BLOC 2 –Piloter un centre de profit

- Pilotage des activités opérationnelles d'un centre de profit
- Optimisation de l'organisation d'un centre de profit

#### BLOC 4 –Superviser la mise en oeuvre de la performance commerciale

- Déploiement des politiques de développement commercial et de satisfaction client
- Management d'un système d'amélioration de la performance commerciale

#### BLOC 5– Manager une équipe

- Mobilisation de l'équipe managée
- Développement des compétences des membres de l'équipe

## 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 **30 novembre** 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.  
Référénte handicap

**Nathalie JOVENIN**  
nathalie.jovenin@propulsup.com

## DÉBOUCHÉS

- Responsable/Directeur de magasin
- Manager Commercial
- Responsable e-commerce
- Chef de secteur/produit

## 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

**EBM**  
BUSINESS SCHOOL

RNCP 39354 NSF : 310/312  
Code ROM: M1707 - Stratégie commerciale  
M1703 - Management et gestion de produit  
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises  
D1406 - Management en force de vente  
M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

Juin 2025

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

# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL

Faisable en distanciel

## 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, épreuves collectives, soutenance, dossiers.

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

# ISME

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39354/>

Certification professionnelle « Manager du développement d'entreprise et commercial » de niveau 7 – RNCP 39354 – NSF 310/312 enregistrée au RNCP par décision de France Compétences du 19/7/2024 délivrée par ISME

**Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences.**

## PASSERELLE DE BLOCS DE COMPÉTENCES

Pas de passerelle de compétence disponible

Pas d'équivalence

## TAUX D'INSERTION

Année d'obtention de la certification	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 %)
2022	41	0	100	66	-
2021	23	0	100	57	67
2020	26	0	100	62	62

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

Date de décision : 19-07-2024

Durée de l'enregistrement en années : 3

Date d'échéance de l'enregistrement : 19-07-2027

Date de dernière délivrance possible de la certification : 19-07-2031

## CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

[admissions@propulsup.com](mailto:admissions@propulsup.com)

**EBM**  
BUSINESS SCHOOL

RNCP 39354 NSF : 310/312  
Code ROM: M1707 - Stratégie commerciale  
M1703 - Management et gestion de produit  
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises  
D1406 - Management en force de vente  
M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

Juin 2025

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