

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% finançable***

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 MASTERES 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.



<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



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.