

TITRE RNCP DE NIVEAU 7 (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le manager du développement commercial conçoit et **déploie la stratégie commerciale** de l'entreprise afin d'assurer le développement des ventes, accroître le réseau des distributeurs, séduire et fidéliser la clientèle, en veillant au respect des objectifs de chiffres d'affaires et de marges.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Conception d'un système de veille et analyse des données collectées
- › Préparation d'un plan d'actions commerciales
- › Coordination d'un système de suivi de l'activité commerciale
- › Construction et négociation d'une offre commerciale

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 7 (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 6 minimum** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
(Bloc n°38583BC01)

- › Veille juridique et stratégique
- › Démarche qualité

Concevoir un plan d'actions commerciales
(Bloc n°38583BC02)

- › Outil de gestion de la relation clients
- › Système de suivi des plan d'actions

Piloter la stratégie commerciale omnicanale
(Bloc n°38583BC03)

- › Analyse des indicateurs
- › Profilage et segmentation du portefeuille clients

Manager les équipes commerciales
(Bloc n°38583BC04)

- › Besoins en ressources humaines
- › Favoriser l'implication des collaborateurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Contrôles continus
- › Examens semestriels
- › Langue vivante (écrit et oral)
- › Soutenance professionnelle
- › Projet de création d'entreprise
- › Business Game
- › Évaluation entreprise
- › Études de cas et cas pratique

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible à la VAE** (www.vae.gouv.fr)
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

MÉTHODES MOBILISÉES

- › Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques
- › Études de cas, travaux en groupe
- › Simulations et projet professionnel

DÉBOUCHÉS

- › **Directeur•ice commercial**
- › **Directeur•ice du développement**
- › **Directeur•ice des ventes**
- › **Responsable marketing**
- › **Développeur•euse d'affaires**
- › **Ingénieur•e commercial**

Certifié par



Titre RNCP certifié de niveau 7, code NSF 312, enregistré au RNCP n°38583 le 09/02/2024, délivré par Talis



IMC

GRUPE VISO

Contact scolarité
0 806 110 806

IMC European Business School
3 place Edouard Branly, 57070 Metz
15 rue du Parc, 57600 Forbach
60 rue Jacquinet, 54000 Nancy



www.imc-groupeviso.fr

