



# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL



# MAJOR

BAC+5

# POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le « Manager du Développement d'Entreprise et Commercial » est en charge de la définition du pilotage et de la mise en oeuvre des stratégies marketing et commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.

Il conseille et accompagne les dirigeants de l'entreprise dans l'élaboration de la politique stratégique de l'entreprise, de transformation, d'adaptation et de conduite du changement. Le « Manager du Développement d'Entreprise et Commercial » conçoit les processus de changements organisationnels et managériaux (humains, technologiques, financiers, démarche qualité...) selon les finalités attendues. Pour ce faire, il démontre une expertise dans les domaines stratégiques du marketing, du management, de finances et de l'international.

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises publiques ou privées, de sociétés d'études, de cabinets de conseils... en relation avec différents services (commercial, communication, production, clients grands comptes...).

## LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
- 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
- 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
- 4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

## NIVEAU 7

Titre enregistré au RNCP niveau 7  
RNCP39354 - Code NSF 310 et 312  
Enregistré le 19/07/2024 pour une durée de 3 ans.  
Certificateurs : ISME

Le « Manager du Développement d'Entreprise et Commercial » supervise et pilote les activités commerciales et de développement de l'entreprise. Ce rôle stratégique implique la gestion et l'optimisation des opérations commerciales, financières et humaines.

## POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

# DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

# LE PROGRAMME :

## SÉMINAIRE DE RENTRÉE

### ANNÉE 1

#### BLOC 1 ÉLABORER LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE DÉVELOPPEMENT

- Business Intelligence & veille stratégique appliquée à l'environnement international de l'entreprise
- Diagnostic stratégique (Business Strategy)
- Design Thinking & réflexion collaborative
- Corporate Strategy : Gouvernance & vision
- Stratégie RSE & modèle d'affaires responsable
- Proposition de valeur & plan d'actions stratégique
- Communication C-Level, communication de crise & leadership
- Négociation & arbitrage stratégique
- Accompagnement stratégique, délégation & conduite du changement
- Stratégie de déploiement et Management de projet
- Pilotage de la performance & reporting

#### BLOC 2 PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- Excel & modélisation financière
- Contrôle de gestion & pilotage budgétaire
- Analyse financière & techniques de financement

#### BLOC 3 CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Management de l'innovation et veille appliquée à l'innovation
- Marketing stratégique selon les points pivots du parcours clients & identification des segments lucratifs
- Benchmarking & diagnostic interne - identification des opportunités
- Stratégie commerciale & alignement C-Level
- PAC & développement réseau commercial
- Gestion des risques & sécurisation stratégique
- Business Plan
- Elaboration budgets & rédaction de synthèse pour convaincre le CODIR
- Pitch stratégique

#### BLOC 5 MANAGER UNE ÉQUIPE

- Organisation du travail & structure de l'équipe
- Optimisation des processus RH & intégration des

personnes en situation de handicap

- Tableaux de bord RH & mesure de la performance

#### INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- Intelligence Artificielle appliquée

#### PROPULSE 1

### ANNÉE 2

#### BLOC 2 PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- Droit des affaires & conformité juridique (RGPD)
- GRH & droit du travail
- Talent acquisition & stratégie de rémunération
- Organisation entreprise : achat & supply chain, gestion prestataires, qualité, sécurité des personnes et bâtiments
- Organisation agile & amélioration continue
- RSE opérationnelle & qualité service

#### BLOC 4 SUPERVISER LA MISE EN OEUVRE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Politique commerciale innovante, développement réseau, résolution de problèmes
- Stratégie client omnicanal & fidélisation
- RSE commerciale & pratiques responsables
- Performance de l'équipe commerciale, KPI, stratégie de rémunération & tableaux de bord
- Pilotage amélioration continue & pratiques responsables

#### BLOC 5 MANAGER UNE ÉQUIPE

- Management d'équipe, motivation & cohésion
- QSE managérial & prévention des risques psychosociaux
- Conduite du changement & communication managériale
- Entretien annuel & définition des objectifs
- GPEC & Gestion des talents
- Intelligence collective & capitalisation bonnes pratiques

#### INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- Intelligence Artificielle appliquée

#### PROPULSE 2 - Cas de création d'entreprise

Ils en parlent mieux que nous



# ENTREPRISE

## BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

	Mode
<b>BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE DÉVELOPPEMENT</b>	Écrit
<b>BLOC 2 : PILOTER UN CENTRE DE PROFIT</b>	Écrit
<b>BLOC 3 : CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL</b> PROPULSE 1 _____	Écrit/oral Écrit/Oral
<b>BLOC 4 : SUPERVISER LA MISE EN OEUVRE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE</b> Bloc pro : mémoire & pitch _____	Écrit/oral Dossier/Oral
<b>BLOC 5 : MANAGER UNE ÉQUIPE</b>	Écrit

## LES MODALITÉS

- Formation M1 + M2 = 2 ans
- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue : VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

## LES DÉBOUCHÉS

- Manager du développement commercial
- Responsable / Directeur de magasin
- Chef de secteur / produit
- Manager Commercial
- Responsable grands comptes
- Sales account manager
- Business manager/ developer
- Ingénieur des ventes

## LES CONDITIONS

Etre titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle du niveau 6 ou être titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle de niveau 5, avec au moins 2 années d'expérience professionnelle dans le champ visé par la certification.  
**Admission Major 1 & 2 :** Étude de dossier, entretien et test.

## ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A

**9 CAMPUS**  
 Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr    IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr    IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr    IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr    IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr    IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr    IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr    IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr    WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 75 85 36 44 info@wesford-clermont.fr