



MANAGER DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING



MAJOR

BAC+5

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



LE PROCESSUS D'ADMISSION

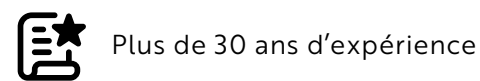
- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 7

Titre enregistré au RNCP niveau 7
RNCP41960 - Code NSF 312
Enregistré le 27/02/2026 pour une
durée de 2 ans.
Certificateurs : EDUCSUP

Le titre «Manager Développement Commercial et Marketing » forme des professionnels capables de piloter des projets complexes, animer des équipes, et coordonner les fonctions stratégiques de l'entreprise.

POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Titres certifiés



Candidature gratuite



Accompagnement



Insertion professionnelle



Proximité

Le titre « Manager Développement Commercial et Marketing » vise à former les candidats aux fonctions de Directeur de centre de profits. Le « Manager du Développement Commercial et Marketing » a pour missions de piloter des projets complexes, d'animer et de motiver ses équipes.

Chef d'orchestre de l'entreprise, le «Manager du Développement Commercial et Marketing» est doté d'un bon niveau d'expertise dans les domaines de la stratégie commerciale, de la gestion, du marketing, des RH et du management. Il coordonne ces fonctions de façon à assurer la pérennisation de l'entreprise tout en pilotant la transformation digitale de l'entreprise. Garant des orientations stratégiques grâce à sa maîtrise des outils de pilotage de l'entreprise, il détermine les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place après l'analyse et l'évaluation des différentes composantes du marché.

ANNÉE 1

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Séminaire de rentrée
- IA appliquée aux métiers du commerce et du marketing

BLOC 1 : ÉLABORER LE PLAN MARKETING

POSTURE PROFESSIONNELLE

- Communication interpersonnelle
- Outils de présentation et prise de parole professionnelle

ANALYSE DES MARCHÉS ET DÉTECTION DES OPPORTUNITÉS

- Réalisation des études de marché
- Mettre en oeuvre une veille stratégique et concurrentielle
- Exploiter les données marketing pour orienter les décisions
- Utiliser les matrices d'analyses

CONCEVOIR UNE STRATÉGIE MARKETING PERFORMANTE

- Elaborer un plan marketing complet
- Définir le positionnement de l'offre
- Construire un mix marketing cohérent
- Développer un plan de marketing digitale

DÉPLOYER UNE COMMUNICATION IMPACTANTE

- Construire un plan de communication externe
- Définir les cibles, messages et canaux
- Mesurer l'efficacité des actions mises en oeuvre

DÉVELOPPER SA POSTURE PROFESSIONNELLE

- Animer des réunions efficaces
- Maîtriser les techniques de présentation et de persuasion
- Valoriser ses projets à l'oral

BLOC 2 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

DÉFINIR ET PILOTER L'ACTION COMMERCIALE

- Construire un plan d'action commercial
- Définir des objectifs de vente ambitieux et réalistes
- Piloter la performance commerciale

OPTIMISER LA RENTABILITÉ DES ACTIONS COMMERCIALES

- Calculer les marges et indicateurs de rentabilité
- Mesurer le retour sur investissement (ROI)
- Elaborer et suivre un budget commercial

INTÉGRER LES ENJEUX RÉGLEMENTAIRES ET RESPONSABLES

- Comprendre l'environnement juridique de l'activité commerciale
- Intégrer les enjeux RSE dans la stratégie commerciale

COMPÉTITION : PROPULSE 1 IA APPLIQUÉE MÉTIER BUSINESS ENGLISH

LE PROGRAMME :

ANNÉE 2

BLOC 3 MANAGER DES ÉQUIPES COMMERCIALES

DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET ACCOMPAGNER LES TRANSFORMATIONS

- Adopter une posture de manager inspirant
- Mobiliser et fédérer les équipes autour des objectifs
- Conduire le changement et accompagner les transformations organisationnelles
- Intégrer les enjeux d'inclusion, de diversité et de handicap dans ses pratiques managériales

GÉRER LES TALENTS ET LES COMPÉTENCES

- Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs
- Développer les compétences individuelles et collectives
- Accompagner la montée en performance des équipes
- Coaching insertion professionnelle

MAÎTRISER L'ENVIRONNEMENT RH

- Comprendre les fondamentaux du droit du travail
- Gérer les relations sociales
- Prévenir les risques managériaux

BLOC 4 MESURE DE LA PERFORMANCE DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET MARKETING

PILOTER L'ACTIVITÉ GRÂCE AUX INDICATEURS

- Construire des KPI pertinents
- Elaborer des tableaux de bords décisionnels
- Mesurer et analyser la performance commerciale et marketing

OPTIMISER LES RÉSULTATS

- Mettre en oeuvre une démarche de contrôle qualité
- Analyser et identifier les leviers de progression
- Déployer des plans d'amélioration continue

MAÎTRISER LES OUTILS DE GESTION ET D'AIDE A LA DÉCISION

- Construire et suivre un budget
- Utiliser les outils de contrôle de gestion
- Produire un reporting stratégique

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE ET LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

- Business strategy et proposition de valeur
- Corporate strategy et développement d'entreprise
- Analyse des opportunités de croissance

CRÉATION D'ENTREPRISE: PROPULSE 2 IA APPLIQUÉE MÉTIER BUSINESS GAME

Ils en parlent mieux que nous



COMMERCIAL ET MARKETING

BLOCS DE COMPÉTENCES...

	Mode
BLOC 1 : ÉLABORER LE PLAN MARKETING Étude de cas _____	Écrit/Oral
BLOC 2 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE Cas client " Propulse 1 " _____	Écrit/Oral
BLOC 3 : MANAGER DES ÉQUIPES COMMERCIALS Étude de cas sur table _____	Écrit/Oral
BLOC 4 : MESURER LA PERFORMANCE DES ACTIVITÉS COMMERCIALE ET MARKETING Dossier projet entreprise _____	Écrit/Oral

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)
- 10 % des cours sont dispensés en anglais

L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences et une moyenne minimum de 10 sur chacune des matières. Il peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

LES DÉBOUCHÉS

- Manager commercial et/ou marketing
- Cadre commercial Commercial grands comptes
- Responsable commercial
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager/Manager des ventes

LES CONDITIONS

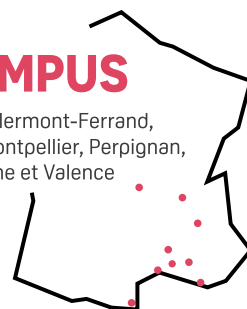
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un titre enregistré à niveau 6 au RNCP et de 180 ECTS, d'une L3 ou titre/diplôme équivalent.
- Admission parallèle en 2ème année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP niveau 6 et 240 ECTS.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études
- 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 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---