



MASTÈRE PROFESSIONNEL

Développement d'Entreprise et Commercial

Titre à finalité 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

OBJECTIF DE LA FORMATION !

Former de futurs professionnels capables de superviser et piloter les activités commerciales et de développement d'une entreprise. Entrepreneur dans l'âme, ce rôle stratégique implique la gestion et l'optimisation des opérations commerciales, financières et humaines dans le but de favoriser la croissance et la pérennité de l'entreprise. Le spectre de responsabilité intègre la mise en oeuvre de cette stratégie, en élaborant des plans d'action commerciale innovants et alignés sur les objectifs organisationnels.

RESPONSABLE GRANDS
COMPTES

BUSINESS MANAGER

MANAGER
COMMERCIAL

SALES ACCOUNT
MANAGER

INGÉNIEUR DES VENTES

CHEF DE
SECTEUR/PRODUIT

BUSINESS DEVELOPER

RESPONSABLE/DIRECTEUR
DE MAGASIN

RESPONSABLE E-COMMERCE

MANAGER SAV

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL

SUPPLY CHAIN MANAGER
INGÉNIEUR D'APPLICATION
COMMERCIAL

DEMAIN JE SERAI ...

RYTHME

En formation scolaire
En alternance

PROGRAMME

Formation sur 2 ans

ADMISSION

Dossier et entretiens
Validation après
commission

BLOC1

ÉLABORER LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

Veille, analyse et stratégie
Diagnostic stratégique
Réflexion collaborative
Culture et Gouvernance ❤
RSE
Plan d'action stratégique
Communication et Leadership
Management de projet
Négociation
Accompagnement stratégique
Stratégie de la Performance ❤

BLOC2

PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

Maîtriser Excel
Gestion budget
Analyse financière et financement ❤
Environnement réglementaire et juridique
Gestion RH
Talent acquisition
Gestion des Services généraux
Organisation agile
RSE et Qualité continue

BLOC3

CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Veille et Innovation
Analyse du marché et ciblage ❤
Benchmarking et diagnostic
Stratégie commerciale
PAC et développement réseau
Gestion des risques
Analyse et sécurisation de stratégie
Business plan
Budget et Négociation approfondie
Pitch entrepreneurial et storytelling

BLOC4

SUPERVISER LA MISE EN ŒUVRE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Politique commerciale
Stratégie client
RSE et pratiques commerciales
Performance commerciale et KPI
Performance et pratiques responsables ❤

BLOC5

MANAGER UNE ÉQUIPE

Structure et Organisation
Optimisation des processus RH
Performance RH
Management des équipes ❤
QSE
Conduite du changement
Entretien annuel : analyse et exploitation
Gestion des talents
Co-développement et Intelligence collective ❤

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

Mémoire professionnel
Hackathon entrepreneurial
Anglais professionnel
Entrepreneuriat à impact & RSE
Communication entrepreneuriale
IA & outils d'automatisation
Financement & levée de fonds
Reprise et transmission d'entreprise

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel France Compétences / RNCP39354

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification. En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

ÉLABORER une stratégie générale de l'entreprise

MANAGER une équipe

CONCEVOIR la stratégie de développement commercial d'une entreprise

SUPERVISER la mise en œuvre de la performance commerciale

LE + LEARNING EXPEDITION

UN SÉJOUR À L'ÉTRANGER POUR
UNE EXPÉRIENCE PÉDAGOGIQUE UNIQUE