BUSINESS SCHOOL by csnd

Limas

Alternance

MASTÈRE
MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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.

En lien avec la fonction marketing, il veille à la cohérence de la stratégie commerciale avec la politique générale de l'entreprise, ses orientations et les données résultant de la veille et des études de terrain. Il est également le garant de l'amélioration continue des processus pour conforter le développement de l'activité, du chiffre d'affaires et des gains de parts de marché.

La formation débute en septembre et se déroule sur 2 ans de septembre à juillet. Elle est accessible jusqu'en novembre de l'année en cours (sous réserve de la solidité du projet).

OBJECTIFS

- Conception d'un système de veille et analyse des données collectées.
- Elaboration de la stratégie commerciale.
- Préparation d'un plan d'actions commerciales.
- Coordination d'un système de suivi de l'activité commerciale.
- Contrôle de la performance commerciale de la stratégie.
- Construction et négociation d'une offre commerciale.
- Mobilisation et accompagnement des équipes.
- Pilotage et maintien de la performance des équipes.

NOS MÉTHODES

- Méthodes actives
- Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- Actions pédagogiques interdisciplinaires.

MODALITES D'EVALUATION

Les apprentis sont évalués tout au long de la formation via :

- Une évaluation formative par module de formation
- Un dossier écrit par bloc en groupe et/ou individuel
- Des présentations orales individuelles ou collectives
- Un mémoire professionnel avec soutenance

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

BLOC 2 Concevoir un plan d'actions commerciales

BLOC 3 Piloter la stratégie commerciale omnicanale

BLOC 4 Manager une équipe commerciale

Formation délivrant le diplôme «Manager du développement commercial» enregistré au RNCP n°38583 - Diplôme de niveau 7

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir moins de 30 ans*
- Être titulaire d'un niveau 6(EU) / 180ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion

ou

- Se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de gestion, marketing, communication, et pouvoir de ce fait accéder à la préparation du titre par un dossier de VAPP validé par le certificateur. L'admission est prononcée après examen du dossier et entretien individuel.

*Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé. Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).

MODALITES D'INSCRIPTION

- Inscription via le formulaire d'inscription
- Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

DUREE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans soit 910 heures de formation à la BUSINESS SCHOOL

Modalités : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

LES FRAIS DE FORMATION

- Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle via l'OPCO
- Formation également accessible en contrat de professionnalisation (coût pouvant varier entre 10€ et 25€/heure). **Nous contacter pour + d'informations**

EQUIPEMENT

- Salles équipées d'écrans interactifs
- Espaces de coworking
- Salle informatique

NOS ATOUTS

- Groupes de travail à petits effectifs
- Suivis individualisés
- Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants.
- Actions pédagogiques interdisciplinaires.

BÉNÉFICES DE L'APPRENTISSAGE

- Familiarisation avec le monde de l'entreprise et combinaison gagnante «théorie / mise en pratique».
- Acquisition d'une maturité et d'une réelle expérience professionnelle favorisant l'employabilité.

APRES LA FORMATION

Type d'emplois accessibles : Directeur commercial, Directeur du développement, Directeur des ventes (Sales manager), Responsable grands comptes (Account manager), Développeur d'affaires (Business developer), Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable commercial, Responsable de secteur, Manager commercial, Directeur de clientèle (Customer care manager, Customer success manager).

Secteurs d'activités : Toutes les entreprises de biens et de services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités, en France ou à l'étranger.

HANDICAP +

BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas avec un référent handicap et la Direction.

Contact mail : contact@bs-beaujolais.fr • Téléphone : 04 81 15 01 41

Business School by CSND

Campus du Beaujolais
96 Rue Henri Depagneux
69400 Limas

8 rue de la Providence
69170 TARARE

www.bs-beaujolais.fr

04 81 15 01 40

: business school by csnd