

Mastere

Manager en Développement d'Entreprise et Commercial

Niveau 7

► Formation en alternance ou en initial

«Le titre Manager du développement d'entreprise et commercial est une formation de niveau 7 qui conduit à l'obtention de la certification professionnelle enregistrée au RNCP 39354 sur décision du directeur de France Compétences en date du 19/07/2024 avec le code NSF 310 avec effet jusqu'au 19/07/2027, délivré par ISME, organisme certificateur.»

► Objectifs de la formation

Le Manager du Développement d'Entreprise et Commercial pilote la **stratégie de croissance** en lien avec la direction générale. Il supervise les **activités commerciales** et les équipes afin d'assurer la **performance** et la **pérennité** de l'entreprise.

► Débouchés

- Manager du Développement Commercial
- Responsable/Directeur de Magasin
- Chef de Secteur/Produit
- Manager Commercial
- Responsable Grands Comptes

► Programme

Bloc 1 : Élaborer la stratégie générale de développement de l'entreprise

- › Business intelligence
- › Veille informative et concurrentielle
- › Environnement international de l'entreprise
- › Diagnostic stratégique
- › Animation de réunion
- › Brainstorming
- › Gouvernance et stratégie générale d'entreprise
- › Culture d'entreprise
- › Management du développement durable
- › Initiation à la RSE
- › Analyse de la valeur
- › Plan d'actions stratégiques
- › Prise de parole en public
- › Communication de crise
- › Leadership et force de conviction
- › Management de projet
- › Déclinaisons de la stratégie en plan d'actions
- › Négociation
- › Stratégie de délégation
- › Conduite du changement
- › Stratégie d'évaluation de la performance
- › Indicateurs de performance
- › Tableaux de bord

Bloc 2 : Piloter un centre de profit

- › Maîtriser Excel
- › Contrôle de gestion
- › Gestion de trésorerie
- › Analyse financière et budgétaire
- › Évaluation financière d'entreprise
- › Techniques de financement des entreprises
- › Stratégie de veille réglementaire
- › Analyse et prévention des risques juridiques
- › Droit pénal des affaires
- › Responsabilité juridique du dirigeant
- › Initiation à la gestion des ressources humaines
- › Droit du travail
- › Stratégie de recrutement
- › Stratégie de rémunération
- › Achats et supply chain
- › Gestion des prestataires de services et respect des contraintes réglementaires
- › Sécurité des personnes et des bâtiments
- › Qualité de service interne
- › Organisation d'entreprise
- › Construction d'une organisation agile
- › Stratégie d'amélioration continue de la qualité
- › Qualité de service interne

Bloc 3 : Concevoir la stratégie de développement commercial

- › Stratégie de veille marché
- › Management de l'innovation
- › Analyse marché
- › Parcours client / satisfaction client
- › Segmentation et ciblage
- › Diagnostic interne
- › Stratégie de benchmarking
- › Stratégie commerciale
- › Plan d'action commerciale
- › Développement commercial d'entreprise en réseau
- › Analyse et gestion des risques
- › Indicateurs et tableaux de bord commerciaux
- › Revue de direction commerciale
- › Business plan
- › Rédaction de synthèse
- › Élaboration des budgets
- › Technique du pitch

Bloc 4 : Superviser la mise en œuvre de la performance commerciale

- › Développement de réseau
- › Résolution de problèmes
- › Démarche de recueil de la satisfaction client
- › La démarche RSE appliquée aux pratiques commerciales : principes et plan d'actions
- › Les impacts et risques de la démarche commerciale
- › Stratégie de rémunération de l'équipe commerciale
- › Indicateurs et tableaux de bord commerciaux
- › Analyse de la performance individuelle et collective
- › Démarche d'amélioration continue de la qualité de la démarche commerciale

Bloc 5 : Manager une équipe

- › Organisation du travail
- › Définition de postes
- › Initiation à la cartographie des processus RH
- › Création de procédures
- › Intégration des personnes en situation de handicap
- › Indicateurs et tableaux de bord RH pour un manager de proximité
- › Théorie de la motivation
- › Management d'équipe
- › Communication interpersonnelle
- › Prévention et gestion de conflits
- › Qualité de vie au travail
- Prévention, identification et gestion
- › Conduite du changement
- › Mener un entretien annuel d'évaluation
- › Les outils de gestion des entretiens annuels
- › Dispositif d'exploitation des informations recueillies
- › La notion de compétence
- › Profil de poste et besoin en compétences
- › Définition d'objectif opérationnel de formation

Mastere

Manager en Développement d'Entreprise et Commercial

► Prérequis

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6.

► Durée et heures de formation

2 ans - 1 100 heures de formation

► Modalités de formation

En présentiel

► Accessibilité

Toutes nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap

► Modalités d'évaluations

- Étude de cas
- Rapport d'analyse
- Étude de cas scénarisée
- Mise en situation professionnelle réelle
- Soutenance orale

► Indicateurs clés

Voir site internet



► Tarifs

- › Formation en alternance : 11 443,00 €
Pas de frais d'inscription pour l'apprenant.
- › Formation en initial : 6 950,00 €.

► Modalités de financement

- › Formation en alternance : Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.
- › Formation en initial : Financement personnel de l'apprenant ou son répondant financier.

► Procédure d'admission

- Participation à une session d'information
- Entretien de motivation
- Test softs skills
- Signature d'un contrat d'alternance ou de formation initiale

Plus d'infos ?

Prends un rendez-vous avec
ton conseiller formation



Contacts :

Montpellier - Toulouse : **04 67 99 48 10**

Nîmes : **04 66 74 67 44**

Martinique : **05 96 52 12 00**

keyce-business-school.fr   