

PLUS DE 600 PARTENAIRES À NOS CÔTÉS...



Campus Pépinière
14 rue Gustave Hirn
68200, Mulhouse
03 89 60 09 60

MBA MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL D'ENTREPRISE

Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 7

L'objectif de la préparation au Titre certifié Manager du Développement Commercial d'Entreprise est de permettre l'élaboration de la stratégie commerciale, de développer et piloter la performance commerciale de l'entreprise.

PROGRAMME

BLOC 1 : Elaborer la stratégie de l'activité

- Étude de marché et veille
- Diagnostic stratégique de l'entreprise
- Politique commerciale de l'entreprise
- Plan d'action commerciale
- Politique RSE/QVT de l'entreprise
- Budget / Business Plan

BLOC 2 : Développer la performance commerciale et optimiser la relation client «grands comptes»

- Pilotage du PAC et outils de suivi
- Outil CRM
- Gestion des appels d'offres
- Politique des grands comptes de l'entreprise
- Négociation et traitement des litiges
- Anglais commercial

BLOC 3 : Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes

- GEPP
- Recrutement
- Entretien d'évaluation
- Management
- Conduite du changement
- Affirmer son leadership
- Gestion des talents

BLOC 4 : Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

- Outils de pilotage
- Mesure de la performance
- Pilotage de la performance des équipes et du réseau
- Contrôle de gestion
- Analyse de la performance et des outils de reporting

BLOC 5 : Activités transverses

- Anglais commercial
- Option : création d'entreprise ou développement international

Animations pédagogiques

- Challenge Annonceur
- Pigier expertise week
- Business Game of Boss

DURÉE ET RYTHME 2 ANS

FORMATION EN ALTERNANCE
1 semaine par mois en formation

VOS MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 minimum (Bac+3).

Modalités d'accès : tests en ligne et entretien de recrutement.

PÉDAGOGIE

- Formateurs issus du monde professionnel
- Etudes de cas en situation réelle
- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus
- Challenge Performance et Escape Game RSE
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence constante en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (85 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

VALIDATION DU DIPLÔME

- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié 36149 «Manager du Développement Commercial» de l'IPAC, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

MÉTIERS VISÉS

- Manager d'Affaires
- Responsable de Business Unit
- Directeur(trice) commercial(e)



MBA MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL D'ENTREPRISE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Bloc 1
- Analyser la capacité de développement commercial omnicanal et la compétitivité de l'entreprise.
 - Mettre en place une veille pour réaliser un diagnostic externe, détecter les opportunités et les facteurs de risques.
 - Définir la politique commerciale omnicanal en synergie avec la politique générale de l'entreprise.
 - Déterminer les cibles prioritaires, l'organisation marketing et commerciale et les ressources nécessaires pour construire le plan d'actions commerciales.
 - Exposer les axes stratégiques de la politique commerciale à la Direction.
- Bloc 2
- Piloter les actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'actions commerciales.
 - Développer des réseaux de partenaires omnical nationaux et/ou internationaux.
 - Mettre en place un processus de sourcing des suspects en utilisant les techniques traditionnelles de prospection et/ou le social selling.
 - Sélectionner les appels d'offres publics ou privés, nationaux et/ou internationaux ,
 - Conseiller la clientèle grands comptes en la faisant bénéficier d'une expertise personnalisée pour formuler une proposition commerciale globale.
 - Négocier en français et en anglais une offre globale complexe.
 - Arbitrer, en appui ou en relais de la force de vente les réclamations et/ ou litiges complexes
- Bloc 3
- Recenser les besoins en compétences internes et externes nécessaires au déploiement de l'activité commerciale.
 - Répartir les objectifs qualitatifs et quantitatifs individuels et/ou collectifs entre les membres des équipes.
 - Diriger les équipes en face à face et/ou à distance dans une posture de manager-coach en faisant preuve d'intelligence relationnelle.
 - Organiser la démarche d'accompagnement des équipes en utilisant des méthodes agiles pour gérer les résistances face aux changements.
 - Communiquer en français et en anglais, à l'oral et à l'écrit, auprès des différents interlocuteurs.
 - Interpréter les indicateurs quantitatifs et qualitatifs pour évaluer les performances individuelles et collectives des équipes.
- Bloc 4
- Elaborer un système de contrôle du processus de commercialisation pour opérer les ajustements nécessaires et valoriser le partage des bonnes pratiques.
 - Mesurer la performance du processus de commercialisation dans le cadre de la revue de Direction.
 - Concevoir un tableau de bord en sélectionnant les indicateurs de mesure adaptés pour piloter la performance commerciale online et/ou offline.
 - Décider des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client en s'appuyant le cas échéant sur les ressources de l'intelligence artificielle.
 - Agréger les informations de projections financière scollectées auprès des différents services de l'entreprise au travers d'un budget prévisionnel.
 - Etablir le bilan périodique de l'activité commerciale à partir d'un outil de suivi et de reporting de la performance, de la gestion des budgets et de la satisfaction client.

Règlement de l'examen national

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h
	Mise en situation professionnelle	Orale	30min + 30 min*
	Challenge annonceur	Challenge	5 j
2	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h
	Jeu de rôle	Orale	30min + 30 min*
3	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h
	Mise en situation professionnelle	Orale	30min + 30 min*
	Expertise week	Challenge	5 j
4	Mise en situation professionnelle	Écrite	5 j
	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h
	Business Game of Boss	Jeu en ligne	5 j
5	Synthèse d'expérience professionnelle	Écrite et orale **	30min + 30 min*
	Certification complémentaire : TOEIC	Écrite	2 h

* Préparation/présentation par le candidat + échange avec le jury / ** Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.

Le passage du TOEIC est obligatoire pour l'obtention du titre.

Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

Campus la Pepinière

14 rue Gustave Hirn - 68200 MULHOUSE

www.esgminformation.com



SUIVEZ-NOUS



03 89 60 09 60

admission@alternance-mulhouse.com

www.esgminformation.com



Nos campus sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Notre CFA dispose de plusieurs référents : mobilité internationale, handicap et mixité & diversité.