

Mastère Manager du développement commercial

4 OPTIONS au choix :

Commerce responsable
International Business
Management & Leadership
Commerce Distribution

Titre RNCP niveau 7 délivré par Talis
N° d'enregistrement RNCP : 38583
Code formation : 16X31267



PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme bac+3 (niveau 6 Licence ou Bachelor) de préférence mais non exclusivement dans des disciplines conduisant à des fonctions support en entreprise.



OBJECTIFS ET VALIDATION DU TITRE

Objectifs pédagogiques et compétences visées

- Développer sa vision stratégique et concevoir des plans d'actions commerciales et marketing
- Acquérir une vision 360° d'une entité, de ses enjeux et objectifs sur le marché
- Développer ses qualités professionnelles de futur manager pour piloter de manière efficace un changement plus durable pour l'entreprise
- Cultiver votre curiosité, consolider votre sens de l'organisation, développer votre esprit d'équipe et capacité d'adaptation.

Métiers visés

Directeur.trice commercial.le
Responsable commercial.le et ou marketing
Responsable de la stratégie commerciale
Responsable Grand Comptes
Responsable e.commerce
Business developer
Responsable de développement commercial
Directeur de magasin
Chef de secteur...

Secteurs d'activité : Tous secteurs



DISPOSITIF D'ÉVALUATION BASÉ SUR DES COMPÉTENCES

Pour valider le titre

Obtenir une moyenne générale supérieure ou égale à 10 et une moyenne supérieure ou égale à 10 à chaque bloc de compétences

Avoir une note supérieure ou égale à 10 pour chaque livrable (dossiers de groupe, mémoire professionnel, projet professionnel et personnel...) et épreuves de certification

Valider la durée de 24 mois d'alternance ainsi que des missions en adéquation avec le référentiel



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Modalités pédagogiques

Le CFP Ecole Nantaise de Commerce, pour la partie en centre de formation, et le tuteur, pour celle en entreprise, mettront en œuvre les moyens pédagogiques correspondant au niveau de formation visé.

Cours en présentiel pour leur grande majorité – 30% cours en ligne

Locaux et équipements

Locaux du CFP ENC au cœur de Nantes | 1 allée Duguay Trouin

Handicap : sensibilisé à l'importance de faciliter l'accès à la formation de toute personne porteuse de handicap, nous sommes à votre écoute pour la mise en place de modalités spécifiques. Nous disposons d'un référent handicap, veuillez nous contacter : referent-handicap@enc-nantes.fr



DURÉE ET DÉLAIS D'ACCÈS

Durée de la formation

La formation se déroule de septembre 2024 à juillet 2026

Volume Horaire de 476h la 1^{ère} année puis de 490h la 2^{ème} année.

Rythme : en moyenne 1 semaine/mois en formation pour 3 semaines en entreprise.

Délais d'accès

Étude des candidatures à partir du mois de janvier de l'année précédente

Intégration en formation à partir du mois de septembre



TARIFS

Coût de la formation pour l'alternant

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : **pas de frais de formation**

En formation continue : se renseigner auprès de Pôle Emploi

Coût de la formation pour l'employeur

En contrat d'alternance : **9 500 euros** par an, soit **19 000 euros** pour toute la durée de la formation

Montant pris en charge en partie ou en totalité par l'OPCO concerné



LIEUX DE FORMATION ET CONTACTS

Lieux de la formation

CFP ENC
Principalement dans les locaux
1 allée Duguay Trouin
44 000 Nantes

Contacts

Responsable de formation
Malika BERREGHIS
m.berreghis@enc-nantes.fr

Responsable relations entreprises
Alexandra FILANGI
a.filangi@enc-nantes.fr

Assistante de formation
Caroline MERAND
c.merand@enc-nantes.fr



MODULE	VOLUME HORAIRE	COMPETENCES VISEES	MODALITES D'EVALUATION
1^{ère} ANNÉE 2024-2025			
ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE	108.5h	<ul style="list-style-type: none">• EXPLOITER ET ANALYSER DES DONNÉES MARKETING ET COMMERCIALES• DÉTERMINER LE POSITIONNEMENT MARKETING• ANALYSER L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE ET CONSTRUIRE SA VEILLE DOCUMENTAIRE• MODÉLISER L'EXPÉRIENCE ET LE PARCOURS CLIENT	CONTROLE CONTINU + DOSSIER DE GROUPE
DEPLOYER DES PLANS D'ACTION	70h	<ul style="list-style-type: none">• SOUTENIR LA DÉCISION GRÂCE AUX INDICATEURS ET DÉPLOYER UN PLAN D'ACTIONS MARKETING ET COMMUNICATION• NÉGOCIER LES CONTRATS FOURNISSEURS	CONTROLE CONTINU + DOSSIER DE GROUPE
DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES	77h	<ul style="list-style-type: none">• PÉNÉTRER UN NOUVEAU MARCHÉ• DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION• DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT	CONTROLE CONTINU + DOSSIER DE GROUPE
ASSURER LA GESTION BUDGÉTAIRE, FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE D'UNE ENTITÉ	80.5h	<ul style="list-style-type: none">• MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU DROIT COMMERCIAL ET DES SOCIÉTÉS• S'INITIER À LA CONSTRUCTION D'UN BUSINESS PLAN• PRATIQUER LE CONTRÔLE DE GESTION EN TANT QUE BUSINESS PARTNER• ACQUÉRIR DES BASES DE FINANCE• RECHERCHE DE FINANCEMENTS POUR PROJETS	CONTROLE CONTINU + DOSSIER DE GROUPE
ENCADRER SON ÉQUIPE	35h	<ul style="list-style-type: none">• MANAGER UNE ÉQUIPE PROJET• PRATIQUER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT À DISTANCE ET EN PRÉSENTIEL	CONTROLE CONTINU + DOSSIER DE GROUPE
MEMOIRE PROFESSIONNEL (préparation & méthodologie)	14h		DOSSIER ECRIT ET SOUTENANCE ORALE

1^{ère} ANNÉE - 4 OPTIONS POSSIBLES DONT UNE OBLIGATOIRE 2024-2025

MODULE	VOLUME HORAIRE	COMPETENCES VISEES	MODALITES D'EVALUATION
COMMERCE RESPONSABLE	91h	<ul style="list-style-type: none"> • INTRODUCTION AU COMMERCE RESPONSABLE • ETHIQUE DES AFFAIRES ET RESPONSABILITE SOCIALE DES ENTREPRISES (RSE) • CERTIFICATIONS ET LABELS • GESTION DURABLE DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT • MANAGEMENT DE LA TRANSITION • APPROCHE COMPORTEMENTALE INNOVANTE • MESURE DE L'IMPACT 	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE
INTERNATIONAL BUSINESS	91h	<ul style="list-style-type: none"> • STRATEGIE D'EXPANSION INTERNATIONALE • TRADE AND INTERNATIONAL NEGOCIATION • ACHATS INTERNATIONAUX ET GESTION DE LA CHAIN D'APPROVISIONNEMENT • PREPARATION TOEIC <p><i>Certains cours seront dispensés en anglais</i></p>	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE
MANAGEMENT & LEADERSHIP	91h	<ul style="list-style-type: none"> • MANAGEMENT ET LEADERSHIP / LES FONDAMENTAUX • LEADERSHIP STRATEGIQUE • INNOVATION ET CREATIVITE EN MANAGEMENT • COMMENT PITCHER • CO DESIGN ET MANAGEMENT VISUEL 	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE
COMMERCE & DISTRIBUTION – RETAIL MANAGEMENT	91h	<ul style="list-style-type: none"> • NÉGOCIATION • UNIVERS DE VENTE / MERCHANDISING • DROIT COMMERCIAL • SUPPLY CHAIN MANAGEMENT • DISTRIBUTION ET ACHAT 	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE

MODULE	VOLUME HORAIRE	COMPETENCES VISEES	MODALITES D'EVALUATION
2^{ème} ANNÉE 2025-2026			
ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE	84h	<ul style="list-style-type: none"> ANALYSE DES MARCHES ET DES TENDANCES (veille commerciale) DATA DRIVEN COMMERCIAL POSITIONNEMENT COMMERCIAL STRATEGIE COMMERCIALE ET PARTENARIATS 	CONTROLE CONTINU + DOSSIER ET SOUTENANCE (EPREUVE CERTIFIANTE)
CONCEVOIR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES	98h	<ul style="list-style-type: none"> PROSPECTION ET PARCOURS CLIENTS BUSINESS PLAN (business model) PLANS D' ACTIONS COMMERCIALES OMNICANALES OUTILS DE GESTION DE LA RELATION CLIENT (pilotage) SUIVI DU PLAN D' ACTIONS (ROI, KPI...) 	CONTROLE CONTINU + DOSSIER ET SOUTENANCE (EPREUVE CERTIFIANTE)
PILOTER LA STRATEGIE COMMERCIALE OMNICANALE	124.75h	<ul style="list-style-type: none"> PERFORMANCE COMMERCIALE DE LA STRATEGIE (système d'objectif, états financiers, KPI commerciaux, reporting...) PROSPECTION ET FIDELISATION NEGOCIATION COMMERCIALE OPTIMISATION D'UNE PLATEFORME E-COMMERCE 	CONTROLE CONTINU + DOSSIER ET SOUTENANCE (EPREUVE CERTIFIANTE)
MANAGER LES EQUIPES COMMERCIALES	80.5h	<ul style="list-style-type: none"> LEADERSHIP ET COACHING RECRUTEMENT ET FIDELISATION DES COLLABORATEURS OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE ENTRETIENS PROFESSIONNELS ET ANNUELS D' APPRECIATION 	CONTROLE CONTINU + DOSSIER ET SOUTENANCE (EPREUVE CERTIFIANTE)
PROJET PROFESSIONNEL PERSONNEL (preparation & méthodologie) et durée épreuve	18.75h		DOSSIER + SOUTENANCE (EPREUVE CERTIFIANTE)

2^{ème} ANNEE - 4 OPTIONS POSSIBLES DONT UNE OBLIGATOIRE 2025-2026

MODULE	VOLUME HORAIRE	COMPETENCES VISEES	MODALITES D'EVALUATION
COMMERCE RESPONSABLE	84h	<ul style="list-style-type: none"> • COMMUNICATION RESPONSIBLE ET ECO EVENEMENT • MARKETING RESPONSABLE • ECONOMIE CIRCULAIRE ET GESTION DES DECHETS • QUALITE SECURITE ENVIRONNEMENT (QSE) • STRATEGIE D'INNOVATION ET ECO DESIGN 	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE
INTERNATIONAL BUSINESS	84h	<ul style="list-style-type: none"> • MARKETING ET COMMUNICATION A L'INTERNATIONALE • INTERCULTURAL MANAGEMENT • INNOVATION ET TECHNOLOGIE DANS LES AFFAIRES INTERNATIONALES • ETHIQUE ET RESPONSABILITE INTERNATIONALE • PREPARATION ET PASSAGE DU TOEIC <p style="text-align: center;"><i>Certains cours seront dispensés en anglais</i></p>	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE
MANAGEMENT & LEADERSHIP	84h	<ul style="list-style-type: none"> • GESTION DES CONFLITS • GESTION DU TEMPS ET PRODUCTIVITE • LEADERSHIP ETHIQUE ET RESPONSABILITE SOCIALE • MANAGEMENT ET PRISE DE PAROLE EN PUBLIC • CONDUITE DU CHANGEMENT ET DE L'INNOVATION • ETUDE DE CAS MANAGERIAL 	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE
COMMERCE & DISTRIBUTION – RETAIL MANAGEMENT	84h	<ul style="list-style-type: none"> • GESTION DES SERVICES • INNOVATION, CRÉATIVITÉ ET GESTION DU CHANGEMENT • MANAGEMENT ET GESTION DES COMPÉTENCES • MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES • PILOTAGE DE LA PERFORMANCE 	EVALUATION EN FIN DE CHAQUE MODULE