

Mastère MDC

Manager du développement commercial



INFOS

Rythme

7 jours en entreprise
3 jours en formation

Durée

2 ans, 1040 heures

Le manager du développement commercial (MDC) 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. Il s'appuie en cela sur les effets attendus

de la politique marketing, s'agissant notamment de la notoriété des marques et de l'adaptation des gammes de produits aux attentes des clients et des consommateurs. Que l'offre de biens ou de services soit à visée de masse, ciblée ou spécifique, il analyse et optimise la qualité de la relation et des services dédiés à la clientèle pour en faire un facteur décisif de création de valeur. Supervisant et amendant les étapes du parcours client 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.

COMPÉTENCES VISÉES

- Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Manager les équipes commerciales

MÉTIER VISÉS

- Directeur commercial
- Directeur du développement
- Responsable grands comptes
- Directeur de clientèle

NOUS TROUVER

NEVEN Éducation
225 Avenue de Saint-Exupéry
06210 Mandelieu-la-Napoule

NOUS CONTACTER

Tél : 04 92 19 40 20
contact@neven-education.com



EXPERIENCE NEVEN

L'expérience NEVEN campus SKALE, c'est :

- Des cours immersifs axés sur la pratique concrète
- Des business games et sales challenges pour relever des défis en équipe
- Des visites d'entreprises pour découvrir le terrain et élargir ses perspectives
- Des voyages pédagogiques en France et à l'étranger pour vivre des expériences formatrices
- Une vie étudiante dynamique avec des clubs extrascolaires variés : Esport, Théâtre, etc...

PARCOURS SUR MESURE

En Bachelor et Mastère, choisissez un parcours à votre image :

- Une formation principale + une spécialité au choix : IA, Événementiel, Anglais ou Entrepreneuriat
- Des séminaires mensuels à la carte pour développer vos compétences clés : Anglais, Design Graphique, Outils informatiques, Softskills, IA.

PROGRAMME

- 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 les équipes commerciales

ADMISSIONS

Le Titre Manager du développement commercial (MDC) de niveau 7 (EU) est accessible en 2 ans à l'issue d'un parcours de formation validé de niveau 6 (EU) (L3 ou 180 ECTS).

La formation est accessible en VAE pour plus d'informations consultez : le [Portail de la VAE](#) et [France VAE](#).
Formuler une demande de recevabilité : [Formulaire 12818*02](#)

EXAMENS

Attribution de la certification professionnelle « Manager du développement commercial » si les 4 blocs de compétences sont validés. En cas de validation partielle, l'apprenant a la possibilité de s'inscrire aux épreuves de rattrapage.

Le Titre Manager du développement commercial de niveau 7 (EU) est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), par décision d'enregistrement de France compétences en date du 09 Février 2024 jusqu'au 09 Février 2024, sous le numéro RNCP 38583. Ce Titre Manager du développement commercial est délivré par Talis Compétences & Certifications. NSF 312



Plus qu'une formation, un métier