



# 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.

BLOC 1	BLOC 3
Analyser la capacité de développement commercial omnicanal et la compétitivité de l'entreprise.	Recenser les besoins en compétences internes et externes nécessaires au déploiement de l'activité commerciale.
Mettre en place une veille pour réaliser un diagnostic externe, détecter les opportunités et les facteurs de risques.	Répartir les objectifs qualitatifs et quantitatifs individuels et/ou collectifs entre les membres des équipes.
Définir la politique commerciale omnicanal en synergie avec la politique générale de l'entreprise.	Diriger les équipes en face à face et/ou à distance dans une posture de manager-coach en faisant preuve d'intelligence relationnelle.
Déterminer les cibles prioritaires, l'organisation marketing et commerciale et les ressources nécessaires pour construire le plan d'action commercial.	Organiser la démarche d'accompagnement des équipes en utilisant des méthodes agiles pour gérer les résistances face aux changements.
Exposer les axes stratégiques de la politique commerciale à la Direction.	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 2	BLOC 4
Piloter les actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'action commercial.	Elaborer un système de contrôle du processus de commercialisation pour opérer les ajustements nécessaires et valoriser le partage des bonnes pratiques.
Développer des réseaux de partenaires omnicanal nationaux et/ou internationaux.	Mesurer la performance du processus de commercialisation dans le cadre de la revue de Direction.
Sélectionner les appels d'offres publics ou privés, nationaux et/ou internationaux	Décider des méthodes et indicateurs de mesures de l'expérience client en s'appuyant le cas échéant sur les ressources de l'intelligence artificielle.
Conseiller la clientèle grands comptes en la faisant bénéficier d'une expertise personnalisée pour formuler une proposition commerciale globale.	Agréger les informations de projection financière collectées auprès des différents services de l'entreprise au travers d'un budget prévisionnel.
Négocier en français et en anglais une offre globale complexe.	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.
Arbitrer, en appui ou en relais de la force de vente les réclamations et/ou litiges complexes	

### DURÉE ET RYTHME / 2 ANS

D'une durée de 2 ans, les périodes de formation s'entendent de septembre 2024 à juin 2026 (1015h)

#### FORMATION EN ALTERNANCE

1 semaine par mois à l'école

#### FORMATION INITIALE PAR ALTERNANCE

85 jours ouvrés minimum de stage par année de formation

### MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Les enseignements sont dispensés sous forme de séminaires
- Les enseignements sont dispensés sous forme de cours et de séminaires
- Préparation à la certification TOEIC
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Challenge annonceur, PIGIER expertise week et Business Game inter-sections
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

### VOS MODALITÉS D'ADMISSION

**Pré-requis** : être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 minimum (Bac+3). La section peut contenir 8 à 30 stagiaires

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

### 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.

### SUIVI ET EVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- 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 (enregistrement le 26/01/2022)
- A l'issue de la formation seront remis une attestation de formation et/ou un diplôme
- 1ère session examen 2025
- Taux de réussite session 2023 Manager d'Affaires : 94,73 %

# Programme et validation de la formation

## BLOC 1 : ÉLABORER 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 CLIENTS « 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

1. Challenge Annonceur
2. PIGIER expertise week
3. Business Game of Boss

Financement possible par France Travail et la Région /  
Devis sur demande

Tarifs et modalités de paiement : voir annexe jointe

## Règlement de l'examen national

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

Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences, pour plus de renseignements, nous contacter.

## NOTE :

### Service Admission

Marion RIBAUX / Alexia METZ : 02 35 71 42 16 / 07 85 93 83 88

rouen@pigier.com

24 place Saint Marc 76000 ROUEN