

MBA

COMMERCE ET DATA

Certification professionnelle "Manager du développement commercial " reconnue par l'État niveau 7

L'objectif de la préparation au Titre certifié Manager du Développement Commercial option Commerce et Data est de former des professionnels capables de piloter la performance commerciale grâce à la donnée et de concevoir des stratégies commerciales fondées sur l'analyse, la modélisation et la valorisation des informations clients.

Le manager allie expertise commerciale et compétences analytiques. Il exploite les données issues des ventes, du CRM et du marketing pour optimiser la relation client, anticiper les tendances du marché et orienter les décisions stratégiques de l'entreprise.

SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation : séquences pédagogiques basées sur des mises en situation, cours en face à face pédagogique, TD, entraînement aux épreuves de l'examen et e-learning (environ 10%)
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié de l'IPAC, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (n°40359) : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40359/>
- Taux de réussite session 2025 : 87%
- Taux de satisfaction 2024 : 73 %



DURÉE ET RYTHME / 2 ANS

FORMATION EN ALTERNANCE

1 semaine par mois à l'école

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Les enseignements sont dispensés sous forme de séminaires
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

LES 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 individuel

Coût en initial : 7 500 € TTC

Coût alternance : Gratuit pour les étudiants, pris en charge par les OPCO (coût selon secteur d'activité de l'entreprise)

LA 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/année de formation) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

MBA

COMMERCE ET DATA

PROGRAMME & VALIDATION DE LA FORMATION

BLOC 1 : ELABORER DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ETHIQUES ET RESPONSABLES

•Veille stratégique •Diagnostic stratégique •Stratégie de développement commercial

BLOC 2 : CONDUIRE LE DEPLOIEMENT OPERATIONNEL DE LA STRATEGIE COMMERCIALE DURABLE CONVENUE AVEC LA DIRECTION

•Plan d'action commercial •Suivi de la performance •Proposition de valeur •Prospection commerciale •Gestion des appels d'offres •Gestion du portefeuilles clients •Négociation commerciale •Anglais professionnel

BLOC 3 : PILOTER DES PROCESSUS ET UNE ACTIVITE COMMERCIALE PERFORMANTE, ETHIQUE ET RESPONSABLE

•Logigramme •Analyse de la performance du processus de commercialisation •Satisfaction clients •Pilotage de la performance commerciale

BLOC 4 : DIRIGER UNE EQUIPE ET ASSURER UN MANAGEMENT TRANSVERSE DES PARTENAIRES ASSOCIES AUX PROJETS DE DEVELOPPEMENT

•GEPP - Recrutement et formation des équipes •Entretien de recrutement •Management des équipes commerciales •Développement et animation du réseau de partenaires •Conduite du changement •Gestion des conflits •Prévention des risques et gestion de crise

ÉPREUVE INTÉGRATIVE

• Suivi Synthèse d'Expérience Professionnelle

ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

• Exploiter la data analytics pour optimiser le pilotage commercial et la performance des ventes • Anglais Professionnel

Animations pédagogiques & Certifications

Challenge Annonceur

Relevez le défi d'une compétition nationale autour d'un véritable brief d'annonceur et démontrez votre talent lors d'une grande finale face aux meilleurs projets de France !

Business Game of Boss

En équipe, vous pilotez une entreprise virtuelle en compétition avec d'autres équipes sur un même marché, en définissant périodiquement une stratégie (commerciale, marketing, RH)

Certification TOEIC & HUBSPOT

Une certification en Anglais reconnue et deux certifications Data Analyst pour vous démarquer dès vos premiers pas dans le monde professionnel !

RÈGLEMENT DE L'EXAMEN NATIONAL

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE
1	Projet développement commercial	Écrite + Orale	30 min
2	Mise en situation professionnelle	Écrite	6 h
	Jeu de rôle	Orale	30 min + 30 min
3	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h
	Reporting	Écrite + Orale	30 min
4	Mise en situation professionnelle	Écrite	6 h
	Mise en situation professionnelle	Écrite	2h
	Jeu de rôle n°1	Orale	30 min + 30 min
	Jeu de rôle n°2	Orale	30 min + 30 min
Épreuve intégrative	Synthèse d'Expérience professionnelle (SEP)	Écrite + Orale *	1 h

***dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise**
Pour obtenir le titre il faut obtenir une note minimale de 10/20 à chaque épreuve certificative, à l'épreuve intégrative (SEP) et à chaque moyenne de bloc de compétences.
Examens répartis entre juin et septembre de chaque année scolaire
Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

Contact :

Service Admission
Élodie DUPONT : 02 35 71 42 16
rouen@pigier.com
24 place Saint Marc 76000 ROUEN