

ALTERNANCE



BAC +4/5

MBA MCE MANAGEMENT COMMERCIAL & ENTREPRENEURIAT

2025-2027



Le MBA Management Commercial & Entrepreneuriat prépare au titre de Manager du Développement Commercial

Le Manager du développement commercial doit s'adapter aux transformations de la fonction commerciale à l'ère du digital et faire face aux nouveaux enjeux qui sont apparus avec la crise sanitaire. Dans un contexte d'éthique et de transparence, il doit promouvoir les bonnes pratiques d'animation et être capable de mobiliser les parties prenantes de l'entreprise sur les enjeux clés de la RSE (Responsabilité sociale de l'entreprise).



PRÉ-REQUIS & ACCÈS

- ✓ Après un Bac+3 (ou toute formation validée par l'obtention de 180 crédits ECTS)
- ✓ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE, si 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités
- ✓ Pratique de l'anglais



87 %

de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2024



475 H

de formation sur différents modules de compétences par an sur 2 ans



RYTHME

La durée de l'action est de 945 heures en centre dans le cadre d'un contrat d'alternance de 24 mois.

483h en 1^{ère} année / 462h en 2^{ème} année
1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise



MÉTIERES CIBLES

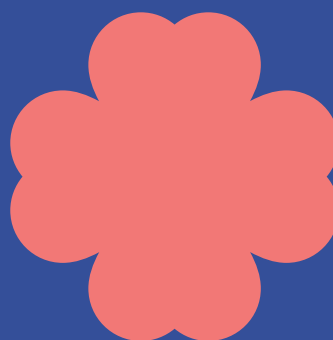
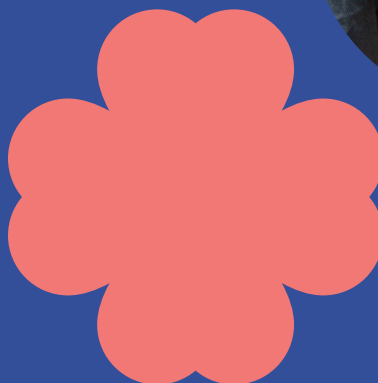
- Manager du développement commercial
- Directeur commercial
- Responsable grands comptes
- Chef de produit
- Directeur des ventes
- Directeur entreprise



BLOC DE COMPÉTENCES



ÉLABORER LA STRATÉGIE DE L'ACTIVITÉ	<p>Analyse de la capacité de développement commercial omnicanal et la compétitivité nationale et/ou internationale de l'entreprise</p> <p>Mise en place d'une veille permettant le diagnostic de l'environnement externe de l'entreprise</p> <p>Définition de la politique commerciale omnicanal en synergie avec la politique générale de l'entreprise</p> <p>Élaboration du plan d'action commercial</p> <p>Lancer le développement commercial</p>
DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET OPTIMISER LA RELATION CLIENTS « GRANDS COMPTES »	<p>Présentation des axes stratégiques de la politique commerciale à la Direction</p> <p>Pilotage des actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'action commercial</p> <p>Développement des réseaux de partenaires omnicanal</p> <p>Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables</p> <p>Mise en place d'un processus de sourcing et de conversion de prospects en clients</p> <p>Sélection et réponse aux appels d'offres</p> <p>Expertise-conseil auprès de la clientèle « grands comptes »</p> <p>Négociation d'offres commerciales globales complexes et personnalisées</p>
ENCADRER, PILOTER ET DYNAMISER L'ACTIVITÉ DU SERVICE ET DES ÉQUIPES	<p>Recensement des besoins en compétences nécessaires au bon fonctionnement de l'activité</p> <p>Recrutement des collaborateurs et sélection des prestataires</p> <p>Répartition des objectifs qualitatifs et quantitatifs individuels et/ou collectifs entre les membres des équipes</p> <p>Encadrement des équipes dans une posture manager-coach</p> <p>Accompagnement des équipes face au changement</p>
PILOTER LE PROCESSUS DE L'ACTIVITÉ ET LA PERFORMANCE COMMERCIALE	<p>Évaluation des performances individuelles et collectives</p> <p>Élaboration d'un système de contrôle de processus de commercialisation</p> <p>Pilotage de la performance commerciale, des équipes et du réseau de distribution</p> <p>Détermination des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client</p> <p>Agrégation et analyse des informations financières collectées auprès des différents services</p> <p>Établissement d'un bilan périodique de l'activité commerciale à l'attention de la direction</p>



MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Définir et animer l'équipe
- ✓ Prospecter et développer la clientèle/ négociier et vendre
- ✓ Définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale et la politique relation client
- ✓ Élaborer des budgets prévisionnels , analyser les potentiels de développement de l'entreprise
- ✓ Manager les équipes, analyser les résultats commerciaux et prévoir les actions à mettre en place, prévoir les actions de formation

PROGRAMME

1 ÈRE ANNÉE	HEURE
Élaborer la stratégie de l'activité	168 h
Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients «Grands comptes»	63 h
Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes	133 h
Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale	28 h
Management Transverse	91 h
TOTAL	483 h

2 ÈME ANNÉE	HEURE
Élaborer la stratégie de l'activité	143,5 h
Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients «Grands comptes»	119 h
Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes	46,5 h
Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale	49 h
Mise en oeuvre professionnelle	35 h
Management Transverse	70 h
TOTAL	462 h

PÉDAGOGIE

- Mise en situation
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Études de cas écrites-dossiers professionnels
- Mise en situations professionnelles
- Rédaction d'un rapport d'activité et soutenance du mémoire devant jury

FINANCEMENT

- Prise en charge sur tarif OPCO. Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.

DIPLÔME

- Titre enregistré au Répertoire National de la certification Professionnelles Manager du Développement Commercial.
- Titre RNCP 36149, niveau 7, code NSF 312,313, délivré par le certificateur IPAC dans le cadre d'une convention de partenariat.

Enregistrement France Compétences le 26.01.2022

CANDIDATURE

Un référent contact@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Aternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1^{er} contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / Job dating
- ✓ Mise en relation employeurs

POURSUITE

Le détenteur du titre Manager du Développement Commercial vise l'intégration professionnelle.

ALTERNANCE



C'EST AUSSI...

PITCH BATTLE

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel.

AFPAM DEAL

Challenge de Négociation et de Management.

PROGRAMME AMBASSADEUR

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants.

BOUTIQUE EPHÉMÈRE

Boutique pédagogique de vente en direct

BUREAU DES ÉTUDIANTS

BDE - Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formation
Bilans de compétences
Actions de formation par apprentissage



ACCESSIBILITÉ

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

CONTACT

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr

