

ALTERNANCE



BAC +4/5

MBA COMMERCE ET ENTREPRENARIAT

2025-2027



Le Manager du développement commercial stimule la croissance commerciale en attirant de nouveaux clients et en cultivant la confiance des clients existants. Il met l'accent sur l'innovation, les pratiques éthiques et la responsabilité sociétale de l'entreprise. Il pilote une stratégie de prospection commerciale inclusive omnicanale, intégrant méthodes traditionnelles et outils digitaux. En dotant les équipes de vente de processus efficaces et de techniques d'identification de leads qualifiés, il garantit que les efforts de vente se concentrent sur les bonnes cibles.



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 au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités, nous contacter



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



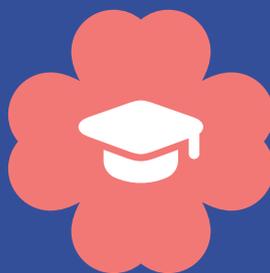
RYTHME

Tous les vendredis en formation et 7 semaines complètes dans l'année.



MÉTIERES CIBLES

- Manager du développement commercial
- Business developer
- Chef de projet
- Directeur commercial
- Ingénieur commercial ; Ingénieur d'affaires
- Responsable commercial ; Responsable du développement commercial ; Responsable grands comptes



PROGRAMME

1 ÈRE ANNÉE	161H
BLOC 1 : Elaborer des stratégies de développement commercial éthiques et responsables	
Préparation EDC Diag d'entreprise Partie Stratégie	
Préparation EDC Diag d'entreprise Partie Finance	
EDC Diagnostic d'Entreprise	
Analyse stratégique	
Intelligence économique	
Les aspects financiers du modèle économique (compréhension financière, diag fi)	
Marketing Stratégique et opérationnel	
Pitch Battle	
1 ÈRE ANNÉE	60 H
BLOC 2 : Conduire le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale durable convenue avec la direction	
Processus de management de projet -outils et méthodes	
Achats	
Techniques de négociation	
1 ÈRE ANNÉE	56H
BLOC 3 :Piloter des processus et une activité commerciale performante éthique et responsable	
Etude de cas processus de commercialisation	
Tunnel de vente et IA : management et optimisation	
Pilotage de la performance des processus commerciaux	
1 ÈRE ANNÉE	98 H
BLOC 4 : Diriger une équipe et assurer un management transverse des partenaires associés aux projets de développement	
Jeux de rôle entretien de recrutement	
Oral changement (analyse des risques et gestion de crise)	
Management des ressources humaines	
Culture d'entreprise et management interculturel	
Pilotage du changement	
Evaluation des risques et gestion de crise	
MANAGEMENT TRANSVERSE M1	115 H
Business Game	
Anglais M1	
Développer son potentiel managerial M1	
Géopolitique et économie internationale	
Outils du manager & transition numérique	
Activité pédago (rentrée, présentation guides & attendus péda, teambuilding...) M1	
TOTAUX	490 H

2 ÈME ANNÉE	136H
BLOC 1 : Elaborer des stratégies de développement commercial éthiques et responsables	
Les aspects financiers du modèle économique (ingénierie du financement, Business Plan)	
Etude de marché	
Challenge start'up	
Stratégie	
Stratégie commerciale physique	
Stratégie commerciale digitale	
Marketing Stratégique et opérationnel	
Pitch Battle	
2 ÈME ANNÉE	98 H
BLOC 2 : Conduire le déploiement opérationnel de la stratégie commerciale durable convenue avec la direction	
Gestion des appels d'offre	
EDC cas commercialisation	
Jeu de rôle de négo	
Plan d'action commercial physique et digital	
RSE et Business	
Gestion grands comptes	
Négociation complexe	
2 ÈME ANNÉE	46H
BLOC 3 :Piloter des processus et une activité commerciale performante éthique et responsable	
Etude de cas Reporting d'activité commerciale	
Gestion et pilotage d'activité commerciale	
Production et analyse du reporting commercial avec Power BI	
2 ÈME ANNÉE	73 H
BLOC 4 : Diriger une équipe et assurer un management transverse des partenaires associés aux projets de développement	
EDC gestion d'équipe commerciale (projet réel workshop)	
Management d'équipe commerciale	
Salon et Networking	
Développement et management des réseaux de distribution	
MISE EN ŒUVRE PROFESSIONNELLE	35 H
Mission d'expertise	
MANAGEMENT TRANSVERSE M2	
Anglais M2	
Développer son potentiel managerial M2	
Activité pédago (rentrée, présentation guides & attendus péda, teambuilding...)	
EXPERTISE Entrepreneuriale	60 H
Conduite de projet entrepreneurial	
Développement et management de l'innovation	
TOTAUX	42 H

BLOC DE COMPÉTENCES

Elaborer des stratégies
de développement commercial
éthiques et responsables

Conduire le déploiement
opérationnel de la stratégie
commerciale durable convenue avec la direction

Piloter des processus
et une activité commerciale performante,
éthique et responsable avec la direction

Diriger une équipe
et assurer un management transverse des
partenaires associés aux projets
de développement

MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Étude de marché et diagnostic
- ✓ Élaboration de stratégie commerciale
- ✓ 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

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
- Mises en situations professionnelles
- Rédaction d'un rapport d'activité et soutenance du mémoire devant jury

FINANCEMENT

- Barème fixé par décret et financé par l'OPCO de l'entreprise employeur
- Soutien à l'apprentissage de 50€/mois payable au trimestre par l'entreprise (exonération pour les niveaux BAC PRO)
- Reste à charge obligatoire de 750€ fixé par décret, financé par l'entreprise et recouvré par le CFA pour les niveaux 6 et 7

DIPLÔME

- Titre enregistré au Répertoire National de la certification Professionnelle Manager du Développement Commercial.
- Titre IPAC RNCP 40359 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

