MASTÈRE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Alternance
Niveau 7
RNCP
Taux de réussite : /
Taux d'employabilité* : /

NOUVELLE FORMATION 2025

OBJECTIFS

Deux axes importants sur le développement de ce métier d'encadrement de la fonction commerciale ont conduit à la mise en place de cette certification :

1. **La dynamique commerciale est absolument déterminante** pour le développement d'une entreprise et les recrutements commerciaux caracolent en tête avec plusieurs dizaines de milliers de postes à pourvoir chaque année. 90 % des dirigeants considèrent le métier de commercial comme important pour la performance de l'entreprise et ils sont 86 % à plébisciter la fonction commerciale comme une fonction majeure de leur entreprise.

2. La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils et la digitalisation.

La fonction commerciale a évolué cette dernière décennie. En effet, la relation commerciale qui se faisait essentiellement en rendez-vous face à face il y a 10-20 ans est désormais polyvalente :

- Une partie importante de la relation client, y compris commerciale, se fait désormais à distance et les plans commerciaux et marketing mobilisent à la fois les techniques traditionnelles ET digitales désormais incontournables dans tous les secteurs, et pas uniquement pour être visible sur un « site internet vitrine » mais comme outils commerciaux puissants.
- Le terrain et le face à face restent pour autant fondamentaux pour conclure les ventes et instaurer une relation de confiance avec les clients.
- Le manager commercial et marketing doit être capable de s'y retrouver, de définir un plan d'actions mixtes réellement pertinent pour son activité, solliciter et manager les bons interlocuteurs, tant salariés que distributeurs, revendeurs, agents commerciaux ou autres consultants spécialisés en digital.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial et Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME et PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation).

Les débouchés

- Manager commercial et/ou Marketing
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Responsable commercial et/ou marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur de la clientèle

MODALITÉS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Organisation de la formation : 2 années en alternance

Rythme : 1 semaine de cours / 2 à 3 semaines en entreprise.

Moyens pédagogiques

- Séances de formation en salle
- Exposés théoriques
- Études de cas concrets
- Ateliers
- Laboratoires informatiques

Encadrement

- L'équipe pédagogique est encadrée par un(e) responsable de filière.
- Les enseignements techniques sont dispensés par des professionnels en activité.

Suivi pédagogique et évaluation

La formation comprend une évaluation des acquis tout au long de la formation au travers de contrôles sur table, de mises en situation et de dossiers à réaliser.

Validation du parcours selon modalités d'examen de la certification.

PROCÉDURE D'ADMISSION

Candidature en ligne sur notre site internet **www.afip-formations.com** via l'onglet « Candidater ».

- Tests de sélection
- Entretien de motivation
- Étude du dossier par la commission d'admission
- Réponse sous 5 jours après l'entretien d'admission si le dossier est complet

VOIES D'ACCÈS

En Alternance :

- Salarié en contrat d'alternance (professionnalisation ou apprentissage)
- Salarié au titre du plan de formation de l'entreprise.

Possibilité d'individualisation de parcours (nous consulter).

Formation en alternance, 100% financée par l'OPCO de l'entreprise et l'entreprise d'accueil. Pas de frais de formation pour l'apprenti.

PRÉREQUIS

Pour accéder à la 1ème année du cycle de formation, le participant doit :

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 6 (bac +3) dans le domaine commercial, communication, marketing et organisation d'entreprise.

Admission sur dossier et entretien de motivation.

Qualités du candidat attendues

- Capacité de réflexion stratégique
- Adaptabilité et aptitude à gérer des projets complexes
- Forte capacité de communication et de leadership

VALIDATION ET MODALITÉS D'EXAMEN :

Chargé de Développement Commercial et Marketing

Certification de niveau 7, « **Manager commercial et marketing** » .

Organisme certificateur : **EDUCSUP** / Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP Fiche n°35208), enregistrée le 20-01-2021.

Code NSF 312 : Commerce, vente

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35208/

En attente d'habilitation.

Modalités d'examen :

L'obtention de la certification est soumise à la validation de l'ensemble des blocs de compétences.

Un certificat par bloc de compétences est délivré dans le cas où la validation n'est pas complète.