



MBA Management du Développement Commercial et Entrepreneuriat

RNCP36149 - Manager du Développement Commercial - IPAC
Conseiller Clientèle Privée et Professionnelle – Niveau 7 (Bac+5)

Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP),
par arrêté du 26/09/2016 publié au Journal Officiel du 04/10/2016. Titre de niveau 7, code NSF : 313



Formation diplômante et certifiante

Objectifs :

Cette formation apporte un savoir-faire professionnel de haut niveau à des étudiants à fort potentiel. Elle favorise l'insertion ou la progression professionnelle au sein d'entreprises françaises et internationales en apportant les compétences nécessaires à des fonctions d'encadrement de direction et de management d'équipe. Elle prépare les candidats aux métiers d'encadrement des fonctions commerciales et marketing, en les spécialisant sur des compétences en « Développement Commercial, Entrepreneuriat et la Gestion de Clientèle Privée et Professionnelle »

Débouchés et métiers visés :

Chargé de clientèle des professionnels, chargé de clientèle privée dans les établissements financiers, collaborateur des directions financières des entreprises, conseiller en gestion de patrimoine, chargé de clientèle en entreprises.

Accueil et Inscription

ESSENTIA CARAIBES

ZI Champigny Immeuble Laguerre, Bat. A
97224 Ducos

Tél. 0596 55 03 81 – Fax. 0596 50 03 79

contact@essentia-caraibes.org

Responsable Pédagogique

M. CAFARDY

Responsable Administrative

Mme LAMPIN

Référent handicap

Assistante Administrative

Mme TATLOT

Durée : 2 ans -formation continue rythme alterné

M1 : 530h (124h projet tutoré) 4 mois de stage

M2 : 560h (148h projet tutoré) 5 mois de stage

Période : du 17 octobre 2022 au 30 septembre 2024

Conditions d'accès

M1 : 180 crédits ECTS ou Licence (Bac+3)

M2 : 240 crédits ECTS ou Maîtrise (Bac+4)

Possibilité

Validation des acquis professionnels (VAP)

Validation des acquis par l'expérience (VAE)

Inscription

- Admission sur dossier, entretiens
- Inscription définitive dès réception de la notification d'admission en formation



Financement de la formation

Type de contrat

Apprentissage

Professionnalisation

Financement public

CPF, pôle emploi, CTM, Transition Pro

Financement personnel

Devis personnalisé sur demande

Echéancier sur 12 mois

Tarif : nous contacter



Rythme de l'alternance

Ecole : mercredi, samedi, semaine complète

Entreprise : lundi, mardi, jeudi, vendredi

Nombre d'heures en entreprise

M1 : 560 h (stage)

M2 : 840 h (stage)

Niveau de sortie

Niveau 7 (bac+5) – 180 ECTS

Prochaine session

Octobre 2023 – Septembre 2025



Accessibilité handicap

Site accessible

Dernière version : 21/06/22



Contenu de la formation M1/M2

Unités d'enseignement

- UE Développer l'activité commerciale – *180 heures*
- UE Manager les équipes commerciales & les services – *194 heures*
- UE Gérer et entreprendre – *124 heures*
- UE Applications professionnelles – *576 heures*

Compétences

Les compétences professionnelles s'acquièrent à la fois en centre de formation par le biais des enseignes et en entreprise dans le cadre de l'alternance.

RNCP36149BC01 - Elaborer la stratégie de l'activité

Analyser la capacité de développement commercial omnicanal et la compétitivité nationale et/ou internationale de l'entreprise.

Mettre en place une veille pour détecter les opportunités de croissance rentable et les facteurs de risques.

Définir la politique commerciale omnicanal en synergie avec la politique générale de l'entreprise.

Déterminer clairement les cibles prioritaires, l'organisation marketing et commerciale et les ressources nécessaires à la construction du plan d'action commercial.

Exposer les axes stratégiques de la politique commerciale à la Direction.

RNCP36149BC02 - Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « grands comptes »

Piloter les actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'action commercial.

Développer des réseaux de partenaires prescripteurs et distributeurs omnicanal nationaux et/ou internationaux.

Mettre en place un processus de prospection et de qualification de leads.

Sélectionner et répondre aux appels d'offres publics ou privés nationaux et/ou internationaux.

Apporter une expertise-conseil personnalisée à la clientèle « grands comptes ».

Négocier une offre globale complexe personnalisée.

Arbitrer les réclamations et/ ou litiges complexes.

RNCP36149BC03 - Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes

Recenser les besoins en compétences nécessaires au bon fonctionnement de l'activité.

Répartir les objectifs qualitatifs et quantitatifs individuels et/ou collectifs entre les membres des équipes.

Encadrer les équipes en face à face et/ou à distance dans une posture de manager-coach.

Organiser le travail en mode projet en utilisant les méthodes agiles.

Communiquer auprès des différents interlocuteurs en utilisant la terminologie professionnelle propre au secteur d'activité, en français et/ou anglais.

Interpréter les indicateurs qualitatifs et quantitatifs de mesure des performances individuelles et collectives

RNCP36149BC04 - Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

Elaborer un système de contrôle du processus de commercialisation.

Mesurer la performance du processus de commercialisation.

Concevoir un tableau de bord de pilotage de la performance commerciale des équipes et du réseau de distribution.

Décider des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client.

Analyser les écarts entre prévisions budgétaires et réalisation.

Etablir le reporting périodique de l'activité commerciale à l'attention de la Direction.



Modalités et moyens pédagogiques

Enseignements en présentiel et à distance

- Cours magistraux
- Projet tutoré
- Mémoire d'entreprise (M1)
- Mission d'expertise (M2)
- Etudes de cas
- Challenge des jeunes entrepreneurs
- Périodes professionnelles en entreprise

Matériels : ordinateurs portables, vidéo projecteurs, tableau interactif

Ressources pédagogiques : supports de cours, bibliothèque

Intervenants : enseignants spécialisés et professionnels

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu d'une heure minimum à la fin de chaque module
- Mises en situation professionnelle reconstituées écrites et/ou orales à partir de supports remis
- Soutenance d'un mémoire d'entreprise (M1)
- Mission d'expertise (M2)
- Evaluation de la pratique professionnelle en entreprise

Critères d'admission à la Certification

Chaque bloc de compétences est évalué par des mises en situation professionnelles reconstituées écrites et/ou orales. Chaque bloc de compétences est validé indépendamment et acquis définitivement.

Sont admis automatiquement au titre les étudiants qui, remplissent l'ensemble des conditions suivantes :

1. Toutes les notes matières sont supérieures ou égales à 06/20, toutes les notes d'études de cas sont supérieures ou égales à 06/20, la note de la mission d'expertise est supérieure ou égale à 08/20, la note de pratique professionnelle est supérieure ou égale à 06/20
2. La moyenne de chaque UE est supérieure ou égale à 10/20
3. L'ensemble des critères de validation de l'année de M1 sont réunis pour les candidats intégrés en bac+4.

Critères de validation du MBA

Valident automatiquement le MBA les étudiants qui, remplissent l'ensemble des conditions suivantes :

1. Toutes les notes matières sont supérieures ou égales à 06/20, toutes les notes d'études de cas sont supérieures ou égales à 06/20, la note de la mission d'expertise est supérieure ou égale à 08/20, la note de pratique professionnelle est supérieure ou égale à 06/20
2. La moyenne de chaque UE est supérieure ou égale à 10/20
3. L'ensemble des critères de validation de l'année de M1 sont réunis pour les candidats intégrés en bac+4.

Pas de passerelle, ni d'équivalence pour cette formation.



Les chiffres clés

Etudiants formés : 4

Taux de réussite : 62.5%

Taux de satisfaction : 100%

Taux d'insertion professionnelle : 83.8%