

MBA Management du Développement Commercial et Entrepreneuriat

RNCP36149 - Manager du Développement Commercial - IPAC

Management Commerce et Entrepreneuriat – 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 : 312



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 et en Entrepreneuriat ».

Débouchés et métiers visés :

Le Manager du Développement Commercial travaille dans des entreprises de production de biens et services de tous secteurs d'activité. Les emplois occupés peuvent être : directeur des ventes et du marketing, directeur d'agence commerciale, directeur du développement, gérant de PME/PMI.

Accueil et Inscription

ESSENTIA CARAIBES

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

contact@essentia-caraibes.org

ZI Champigny Immeuble Laguerre, Bat. A
97224 Ducos

Responsable Pédagogique
Responsable Administratif

Référent Handicap

M. CAFARDY

Assistante Administrative

Mme RAJJOUH

Conditions d'accès

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

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

Inscription

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

Niveau de sortie

Niveau 7 (Bac+5) – 160 ECTS

Prochaine session

Octobre 2024 – Septembre 2026



Financement de la formation

Financement public

CPF, France Travail, CTM, Transition Pro

Financement personnel

Devis personnalisé sur demande

Echéancier sur 12 mois

Tarif : nous contacter

Type de contrat

Apprentissage

Professionalisation



Rythme de l'alternance

Durée de la formation continue : 2 ans

Ecole

Mercredi, samedi, semaine complète

M1 : 530h (124h projet tutoré)

M2 : 560h (148h projet tutoré)

Entreprise

Lundi, mardi, jeudi, vendredi

M1 : 560 h - M2 : 840 h

Possibilité

Validation des acquis professionnels (VAP)

Validation des acquis par l'expérience (VAE)



Accessibilité handicap

Contactez le référent Handicap



Description de la formation

✓ **Contenu de la formation**

Les unités d'enseignement sont les suivantes :

- UE Elaborer la stratégie de l'activité – *94 heures*
- UE Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients "grands comptes" – *44 heures*
- UE Encadrer, Piloter et Dynamiser l'activité du service et des équipes – *110 heures*
- UE Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale – *22 heures*
- UE Management transverse – *280 heures*

✓ **Compétences**

Les compétences professionnelles s'acquièrent à la fois en centre de formation par le biais des enseignements 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 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
- Oral du changement (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.



Processus de formation

✓ **Modalités pédagogiques**

- Enseignements en présentiel et en distanciel
- Cours magistraux
- Projet tutoré
- Oral du changement (M1)
- Mission d'expertise (M2)
- Etudes de cas
- Challenge des jeunes entrepreneurs
- Périodes professionnelles en entreprise

✓ **Techniques et moyens pédagogiques**

- Apports théoriques appuyées par des études de cas, jeux de rôles, mise en situation, ...
- Des exercices progressifs
- Simulations avec débriefing
- Accompagnement des stagiaires

✓ **Matériels et moyens pédagogiques**

Nous utilisons des ordinateurs portables, vidéo projecteurs, logiciels appropriés, connexion internet, supports papiers, ...

✓ **Ressources pédagogiques**

Les ressources pédagogiques sont des supports de cours, la bibliothèque et des vidéos(tutoriel).

✓ **Intervenants**

Formateurs internes, Formateurs externes, Conférenciers, Enseignants, Consultants

 **Les chiffres clés :**

**Etudiants formés
(Année 2024)**

9

**Taux d'obtention
du diplôme**

90