

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre professionnel de niveau 7 (Bac +5) inscrit au RNCP, par arrêté du 27 février 2026, sous le numéro 41966.

Titre reconnu par l'État proposé en partenariat avec le Centre Européen des Examens de la
Fédération Européenne des Écoles - FEDE

• MODALITÉS PRATIQUES

L'obtention du diplôme « Mastère Européen en Management du Développement Commercial » peut délivrer une double certification : titre RNCP « Manager du Développement Commercial ».

Le cursus se déroule en deux années, sur un rythme de 2 jours de cours par semaine (jeudis et vendredis).

Il est accessible en apprentissage ou en contrat (ou période) de professionnalisation (statut salarié), en formation initiale (statut étudiant), ou en PTP (statut salarié).

Le titre est également accessible par la voie de la VAE, ou validation des Acquis de l'Expérience.

L'admission est ouverte aux titulaires d'un BAC+3 ou de 180 crédits ECTS. Les titulaires d'un BAC+4 ou de 240 crédits ECTS peuvent être éligibles (sous conditions) à un accès direct en seconde année de cursus.

Celle-ci se fait sur dossier de candidature et entretien de motivation.

• LE PROGRAMME

Élaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre	Analyse de marché, segmentation et positionnement stratégique
	Définition des objectifs de croissance et des KPI
	Adaptation de l'offre et design inclusif
	Gestion financière appliquée au développement commercial
Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle	Suivi et ajustement stratégique continu : reporting et agilité
	Management de la performance et allocation des ressources
	Optimisation des processus de vente digitaux
	Stratégie de fidélisation et pilotage de la valeur client
Les entreprises et enjeux de la transition écologique	Les principes de la transition écologique
	Les enjeux de la transition écologique dans les organisations
Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes	Management des équipes commerciales et reconnaissance professionnelle
	Veille stratégique des compétences et adaptation des équipes aux évolutions sectorielles
	Performance commerciale responsable : critères ESG et qualité de vie au travail
Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable	Veille technologique et scénarisation des innovations commerciales
	Conception de nouvelles offres et expériences client data-driven
	Innovation commerciale responsable et alignement

• MODALITÉS D'ENSEIGNEMENT

Cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques, études de cas et/ou mises en situations professionnelles, entraînement aux examens. Les cours sont dispensés par des intervenants professionnels et des professeurs expérimentés.

• LE MÉTIER

Dans un marché en pleine mutation numérique et écologique, ce profil orchestre la stratégie commerciale de l'entreprise. Du business development à la gestion de grands comptes, il conçoit des offres innovantes et durables pour booster la performance et l'expérience client.

La certification « Manager du Développement Commercial » répond aux nouveaux enjeux des entreprises :

- Vision stratégique : Concevoir des modèles de croissance durables et innovants.
- Performance opérationnelle : Optimiser les ventes et l'usage des outils numériques.
- Leadership : Fédérer les équipes autour d'une expérience client d'excellence.

• LE MARKETING ET LE MANAGEMENT

La pédagogie doit faire une large place à l'initiative de l'étudiant et à son travail personnel, pour mettre en oeuvre les connaissances et compétences acquises.

• RÈGLEMENT D'EXAMEN

	ÉPREUVES	MODALITÉS	COEFF.
ÉPREUVES OBLIGATOIRES 1 ^{ère} année	D41.1 Elaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre	Etude de Cas (4H)	3
	D41.2 Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle	Etude de cas (3H)	4
	D42 Soutenance : mission professionnelle	Grand oral (1H)	5
	D43 Contrôle continu		2
	B4 Langue vivante européenne (écrit)	Écrit en ligne (1H45)	2
	A4/5 Les entreprises et enjeux de la transition écologique	QCM en ligne (1H)	4
ÉPREUVES OBLIGATOIRES 2 ^e année	D51.1 Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes	Etude de cas (3H)	5
	D51.2 Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable	Etude de cas (3H)	6
	D52 Soutenance : thèse professionnelle	Grand oral (1H)	5
	D53 contrôle continu		2
	B5 Langue vivante européenne (oral)	Oreal (45 MN)	2

• PLUS D'INFORMATIONS

Taux d'insertion global à 6 mois : 86% ([2023, France Compétences](#))

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 6 mois : 33% ([2023, France Compétences](#))

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 2 ans : 41% ([2022, France Compétences](#))

Lien vers la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41966/>

Contact alternance : m.neufang@ecoledecommerce.com

• LANGUE VIVANTE EUROPÉENNE

- Comprendre des conférences, la plupart des actualités, des discours assez longs, suivre une argumentation complexe.
- Maîtriser les situations linguistiques rencontrées dans le pays de langue cible
- Produire un discours simple et cohérent sur des sujets familiers
- Discuter d'un événement, d'une expérience, argumenter une opinion

L'étudiant a la possibilité de passer les épreuves de LVE dans une Langue Vivante Européenne autre que l'anglais.

• LE CADRE PROFESSIONNEL : PRATIQUE EN ENTREPRISE

Dans le cadre du stage en entreprise, l'étudiant doit réaliser une ou plusieurs actions autonomes. Cette ou ces missions devront être en adéquation avec le contenu du référentiel de techniques professionnelles.