

# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle de niveau 7 inscrit au RNCP, par arrêté du 27 février 2026, sous le numéro 41966 code nsf 312. Certification professionnelle reconnue par l'État proposée 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 » délivre automatiquement la certification professionnelle « Manager du Développement Commercial ».

Le cursus se déroule en deux années (1 100 heures de cours), 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).

La certification professionnelle est également accessible par la voie de la validation des Acquis de l'Expérience (VAE). Plus d'infos : <http://www.vae.gouv.fr> ou <https://cde-fede.fr/la-vae/>

L'admission est ouverte aux titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6 (Bac +3) ou 180 crédits ECTS, dans le domaine du commerce ou du développement.

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.

## • LES BLOCS DE COMPÉTENCES

- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Piloter la stratégie et la performance commerciale
- Manager les équipes commerciales
- Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise

## • LE MÉTIER

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.

Exemples de métiers : Responsable/Manager/Directeur du développement commercial - Directeur commercial / Business development manager - Directeur des ventes / Directeur grands comptes / Directeur de la relation client / Ingénieur d'affaires / Ingénieur commercial / Responsable grands comptes / Business Developer senior / Key Account Manager - Responsable partenariats / Head of Sales / Directeur commercial adjoint

## • RÈGLEMENT D'EXAMEN

	ÉPREUVES	MODALITÉS	COEFF.
ÉPREUVES OBLIGATOIRES 1ère 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 2e 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 (45MN)	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](mailto: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.

## • 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.