



MBA

MANAGEMENT, BUSINESS ET STRATÉGIE

Certification professionnelle «Manager du développement commercial» reconnue par l'État niveau 7 (EU)

RNCP 40359

Ce Titre certifié forme des dirigeants capables de concevoir, piloter et déployer une stratégie globale de croissance, en intégrant les dimensions économiques, financières, humaines et sociétales de l'entreprise.

Le manager dispose d'une vision stratégique lui permettant d'analyser les environnements complexes, d'identifier les leviers de performance et de définir un positionnement concurrentiel durable.

Contenu de la spécialité :

Module 1 : État d'esprit et posture entrepreneuriale

Module 3 : Modélisation du business model

Module 5 : Création / Reprise d'entreprise : les aspects clés

Module 7 : Déploiement opérationnel & stratégie de croissance

Module 2 : Identification d'opportunités et étude de marché

Module 4 : Élaboration de la stratégie entrepreneuriale

Module 6 : Business plan & stratégie de financement

Suivi et évaluation de votre formation

Évaluation tout au long de la formation : séquences pédagogiques basées sur des mises en situation, cours en face à face pédagogique, TD, entraînement aux épreuves de l'examen et e-learning (environ 10%)

Suivi de la présence en formation par émargement numérique.

Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié de l'IPAC, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (n°40359) :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40359/>

Métiers visés

• Manager du développement commercial • Business developer • Chef de Projet • Directeur commercial • Ingénieur commercial • Ingénieur d'affaires • Responsable commercial etc...

25 Places disponibles



DURÉE ET RYTHME / 2 ANS
FORMATION EN ALTERNANCE

833H de formation
1 semaine par mois à l'école 3 semaines en entreprise



MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique

- Accès à nos plates-formes pédagogiques



LES MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 minimum (Bac+3).

Modalités d'accès : Tests en ligne et entretien individuel, admissibilité sous 7 jours

Pas de frais d'inscription

Coût alternance : pris en charge par les OPCO

Pas de frais pédagogiques



LA PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence constante en entreprise, sous la forme d'un contrat d'apprentissage, qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

87%
de réussite
en 2025

PROGRAMME & VALIDATION DE LA FORMATION

BLOC 1 : ÉLABORER DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ETHIQUES ET RESPONSABLES

• Veille stratégique • Diagnostic stratégique • Stratégie de développement commercial

BLOC 2 : CONDUIRE LE DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DURABLE CONVENUE AVEC LA DIRECTION

• Plan d'action commercial • Suivi de la performance • Proposition de valeur • Prospection commerciale • Gestion des appels d'offres • Gestion du portefeuille clients • Négociation commerciale • Anglais professionnel

BLOC 3 : PILOTER DES PROCESSUS ET UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE PERFORMANTE, ÉTHIQUE ET RESPONSABLE

• Logigramme • Analyse de la performance du processus de commercialisation • Satisfaction clients • Pilotage de la performance commerciale

BLOC 4 : DIRIGER UNE ÉQUIPE ET ASSURER UN MANAGEMENT TRANSVERSE DES PARTENAIRES ASSOCIÉS AUX PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

• GEPP - Recrutement et formation des équipes • Entretien de recrutement • Management des équipes commerciales • Développement et animation du réseau de partenaires • Conduite du changement • Gestion des conflits • Prévention des risques et gestion de crise

ÉPREUVE INTÉGRATIVE

• Synthèse d'Expérience Professionnelle

Animations pédagogiques

Business Game of Boss

En équipe, vous pilotez une entreprise virtuelle en compétition avec d'autres équipes sur un même marché, en définissant périodiquement une stratégie logistique (commerciale, marketing, RH)

Challenge Annonceur

Relevez le défi d'une compétition nationale autour d'un véritable brief d'annonceur et démontrez votre talent lors d'une grande finale face aux meilleurs projets de France !

Certification TOEIC

Une certification en Anglais reconnue pour vous démarquer dès vos premiers pas dans le monde professionnel !

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE
1	Projet développement commercial	Écrite + Orale	30 min
2	Mise en situation professionnelle	Écrite	6h
	Challenge Annonceur	Jeu en ligne	49h
	Jeu de rôle	Orale	30min + 30min
3	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h
	Reporting	Écrite + Orale	30min
4	Mise en situation professionnelle	Écrite	6h
	Mise en situation professionnelle	Écrite	2h
	Jeu de rôle n°1	Orale	30min + 30min
	Jeu de rôle n°2	Orale	30min + 30min
	Business Game of Boss	Jeu en ligne	35h
Épreuve intégrative	Synthèse d'Expérience professionnelle (SEP)	Écrite + Orale*	1h

Pour obtenir le titre il faut obtenir une note minimale de 10/20 à chaque épreuve certificative, à l'épreuve intégrative (SEP) et à chaque moyenne de bloc de compétences et passer l'épreuve du TOEIC. Examens répartis entre juin et septembre de chaque année scolaire

Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.
www.vae.gouv.fr

CANDIDATE ICI



**SUIS-NOUS
SUR NOS RÉSEAUX**



03 89 66 09 01

**admission@esgmformation.com
14 rue Gustave Hirn - 68200 MULHOUSE**

www.esgmformation.com