

## DESCRIPTION DE L'OFFRE DE FORMATION

PERIODE DE VALIDITE : PROMO 2021/ 2023

### MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre de niveau 7 "Manager du Développement Commercial" (codes NSF 312 et 313)

Inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle

*Niveau 7 selon la nouvelle nomenclature*

*Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles*

#### METIERS CIBLES

Manager du développement commercial - Directeur commercial - Responsable grandscomptes - Chef de produit - Directeur des ventes - Direction de PME

#### OBJECTIFS

Le Manager du Développement Commercial est amené à exercer 4 activités.

- Manager l'activité commerciale d'un marché/métier/secteur
- Manager des équipes et des services
- Définir et mettre en oeuvre la politique commerciale
- Entreprendre

Il assure la pérennité de l'entreprise grâce à son action sur les acteurs du marché.

Dans les grandes entreprises il exerce principalement des missions opérationnelles liées au développement d'une zone ou d'une catégorie de clients. Il exerce accessoirement des missions fonctionnelles liées au Management d'une partie des activités réalisées en amont de l'acte commercial : Chef de Produit - Achat.

Dans une PME les missions opérationnelles et fonctionnelles sont confondues.

Le titulaire de la certification est aussi amené - grâce aux compétences acquises - à créer sa propre entreprise ou à reprendre une entreprise en phase de cession.

#### PRE- REQUIS

Après un Bac+3 (ou toute formation validée par l'obtention de 180 crédits ECTS)

#### INDICATEURS DE PERFORMANCE

92% de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2019

#### DATES DE FORMATION

Planning en annexe

### DUREE

⇒ La durée totale de l'action est de 1000 heures en centre de formation (2 X 500 heures par an) dans le cadre d'un contrat d'apprentissage de 24 mois selon un calendrier présenté en annexe

### NOMBRE MINI/ MAXI

De 4 à 18 participants par groupe

### MODALITES D'ACCES

Contrat d'apprentissage/ Contrat de professionnalisation  
Et autres modalités

### DELAI D'ACCES

Délai lié au calendrier de formation et en fonction de la date de la demande.  
Le dispositif est accessible dans un délai de 5 jours à l'issue de la confirmation de l'entreprise partenaire pour la période juillet à décembre.  
En dehors de cette période, le délai s'ajuste au niveau de l'apprenant.

### TARIFS

Les niveaux de prise en charge sont fixés par les branches professionnelles, (validés par France Compétences dans le cadre des contrats d'apprentissage) ; de même les branches professionnelles déterminent les taux de prise en charge dans le cadre des contrats de professionnalisation.  
Le GROUPE AFPAM FORMATION pratique les tarifs au niveau de la prise en charge pour un Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public).

### LIEU

GROUPE AFPAM FORMATION  
4 rue Jules Méline  
51430 BEZANNES

### ACCESSIBILITE

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite  
Un référent, Isabelle SAILLARD Responsable Formation, pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail...  
[contact-afpam@graf51.fr](mailto:contact-afpam@graf51.fr)

## BLOC DE COMPETENCES

### 1) Développer l'Activité Commerciale

- Définir un plan de développement et identifier les cibles à prospecter,
- Prospecter et développer la clientèle,
- Mener les négociations dans le cadre de référencements ou de signatures de nouveaux contrats,
- Suivre les comptes stratégiques de son portefeuille,
- Mettre en place les actions de marketing/communication hors media conçues par le siège,
- Contrôler le respect des éléments contractuels,
- Définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale
- Définir et mettre en oeuvre la politique « relation-client »
- Elaborer des budgets prévisionnels à moyen terme (3 ans),
- Analyser les informations issues de la force commerciale pour identifier les évolutions du marché
- Déterminer la nature et les volumes des productions à lancer, maintenir, abandonner,

### 2) Manager les équipes commerciales et les services :

- Diriger et animer la force commerciale
- Suivre les résultats commerciaux individuels et collectifs, valider l'atteinte des objectifs,
- Gérer la rémunération des managers commerciaux, des responsables de centres de profit
- Anticiper le recrutement des collaborateurs commerciaux
- Prévoir les actions de formation nécessaires au maintien de l'employabilité des équipes commerciales
- Donner à ses équipes les outils de CRM
- Cibler, identifier, approcher les partenaires potentiels,
- Créer les conditions de leur réussite en mettant à leur disposition les outils adaptés
- Gérer, en relation avec le service juridique les règles à respecter
- Mesurer les responsabilités encourues dans l'exercice de l'activité commerciale.
- Veiller au respect des contrats de travail des équipes commerciales, en lien avec la fonction RH

### 3) Gérer et Entreprendre

- Elaborer des tableaux de bord et les outils de pilotage,
- Construire et présenter un budget de fonctionnement,
- Construire et présenter un prévisionnel de ventes, un business plan, un tableau de bord,
- Analyser les résultats et décider des actions de développement ou des corrections à apporter,
- Définir une méthodologie de contrôle de la solvabilité d'un client,
- Elaborer un projet stratégique à 3/5 ans
- Elaborer un plan de trésorerie et un plan de financement
- Optimiser le montage financier
- Elaborer son projet d'entrepreneur
- Définir sa participation optimale au capital en fonction des contraintes
- Opter pour le statut sociétal le plus adapté au projet et à la situation.
- Mener les audits les plus judicieux liés au contexte de l'entreprise,
- Gérer, en relation avec le service juridique les règles à respecter
- Elaborer son projet d'entrepreneur

## PROGRAMME

LISTE MATIERES	MASTER 1 <sup>ère</sup> année
	Heures
<b>UE Développer l'activité commerciale</b>	
Intelligence économique	22,0
Marketing international	22,0
Stratégie digitale	22,0
Etude de cas spécialité	9,0
<b>UE Manager les équipes commerciales et les services</b>	
Analyse stratégique	29,0
Management des ressources humaines	29,0
Processus de management de projet	36,0
Achat international	29,0
Culture d'entreprise & Management interculturel	22,0
Environnement économique international	22,0
Etude de cas Stratégie dossier stratégie et management	5,0
<b>UE Gérer et entreprendre</b>	
Diagnostic financier & évaluation de projets	51,0
Contrôle de gestion	44,0
Etude de cas Stratégie dossier finance	8,0
<b>UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES</b>	
Anglais	63,0
Pratique professionnelle	
- Présentation des attendus du cursus (rentrée, guides, teambuilding...)	21,0
- Outils du manager & Transition Numérique	28,0
- Développement personnel (employabilité)	35,0
Mémoire d'entreprise	33,0
<b>TOTAUX</b>	<b>530,0</b>

LISTE MATIERES	MASTER 2 <sup>ème</sup> année
	Heures
<b>UE Développer l'activité commerciale</b>	
Expertise commerciale et négociation	22,0
Gestion grands comptes	22,0
E-business	15,0
Web marketing et Community Management	22,0
Développement et management de l'innovation	22,0
Etude de cas UE Développer l'activité commerciale	10,5
<b>UE Manager les équipes commerciales et les services</b>	
Management Commercial	22,0
Management d'équipes	15,0
Développement stratégique des affaires	22,0
Développement et management des réseaux de distribution	15,0
Optimisation des contrats commerciaux	22,0
Supply Chain	22,0
Management et développement stratégique	22,0
Etude de cas UE Manager les équipes commerciales et les services	10,5
<b>UE Gérer et entreprendre</b>	
Ingénierie du financement / Business plan	47,0
Valorisation des entreprises, négociation et audit	15,0
Gestion et pilotage d'activité commerciale	22,0
Maîtrise de la performance	15,0
Conduite de projet entrepreneurial	36,0
Etude de cas UE Gérer et entreprendre	21,0
<b>UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES</b>	
Pratique professionnelle	
- Anglais	24,0
- Outils du manager	28,0
- Développement personnel (employabilité)	28,0
Mission d'expertise	30,0
<b>TOTAL</b>	<b>530,0</b>

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Mise en situation avec des jeux de rôles basés sur l'environnement de travail
- Etude de cas
- Learning By Doing

## PLATEAU TELEPHONIQUE PEDAGOGIQUE RELATION CLIENT A DISTANCE

Ce plateau permet la mise en œuvre des appels entrants/ sortants grâce à un standard téléphonique avec une double écoute tout en effectuant de la manipulation et de la saisie sur un PC/ logiciel de traitement de texte et d'un tableur, connexion internet, messagerie instantanée. Les scénarios sont élaborés à partir de fiches techniques et situations réelles. Les activités de training sont encadrées par des scripts élaborés selon la spécialité et par des grilles d'évaluation et de positionnement de la montée en compétences.

## CHALLENGE LES NEGOCIALES



Comment permettre à des jeunes en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ?

Le principe des "sketches de mise en situation", travaillé jusqu'à élaborer de véritables jeux de rôle, dans lesquels s'investissent les jeunes futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartition. Ces derniers, chefs d'entreprises ou bien responsables commerciaux, se font les ambassadeurs de leur société en soumettant aux étudiants des scénarios de négociation tels qu'ils pourraient exister dans la réalité. Au cours des différents jeux, ils peuvent repérer les nouveaux commerciaux qu'ils intégreront peut-être dans leur force de vente.

Le GROUPE AFPAM FORMATION est centre référent MARNE et permet à ses alternants de participer chaque année au concours de sélection ainsi qu'à la finale nationale pour les meilleurs classés.

## BOUTIQUE PEDAGOGIQUE

**NOUVEAUTE**

La démarche pédagogique visée repose sur une approche opérationnelle LEARNING By DOING, apprendre par la pratique, par mise en situation, études de cas, jeux de simulation. La montée en compétences s'effectue par la pratique encadrée systématiquement par un feedback.

Cette méthode place l'engagement de l'alternant au cœur de sa progression, le positionnant acteur de sa formation. L'alternant va pouvoir créer, se tromper, recommencer, apprendre et mieux retenir. Cet apprentissage par la pratique donne alors du sens aux différents modules dans l'objectif du métier cible.

## ESPACE CO-WORKING ET VISIO-CONFERENCE

**NOUVEAUTE**

Les métiers du commerce étant dans un contexte de mutation profonde et permanente, une salle a été équipée en outils Visio/ distanciel et réalité virtuelle, équipements couplés à la création d'un espace co-working afin de développer des nouvelles approches pédagogiques, de développer la compétence du management commercial à distance, de l'expérience mix marketing clients, directement par la méthode du learning by doing.

## Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



Datadock

L'espace idéalement conçu développe de nouvelles idées, un espace de co-working à disposition des apprenants sur leur temps de travaux personnels, de travaux dirigés, phase de révisions, de préparation, et mis à disposition des formateurs en outils supports d'animation

Les formateurs sont mobilisés sur de la production pédagogique rendue active et ancrée dans les attentes des besoins des entreprises aux services de nos apprenants, pour du distanciel et de la montée en compétences accompagnées.. Il s'agit ici d'une véritable expérience de Learning by doing rendue dynamique, spécialisée METIER, montée en compétences, créative et centrée sur les besoins des alternants. Les formateurs restent les créateurs des séquences, supports et animés par de nouveaux outils

### **PROGRAMME AMBASSADEURS**

Expérience enrichissante tant sur le plan professionnel que personnel, permettant de nouer de nouveaux contacts, de rendre visible les forces et réalisations de la formation par l'alternance à travers le programme AMBASSADEURS.

- Intégrer des réseaux de décideurs publics et privés
- Développer son capital relationnel
- S'informer des opportunités du territoire
- Echanger avec les acteurs de l'emploi et du business

Ce programme se déroule en plusieurs étapes proposant à ses alternants volontaires de participer aux actions de réseautage incluant une phase de formation et abordant la contextualisation de la relation publique, la typologie des événements, les objectifs de la représentation, les méthodes et stratégies à déployer.

### **PARRAINAGE**

Le GROUPE AFPAM FORMATION propose à un représentant d'entreprise d'accompagner, depuis l'intégration et au-delà de la remise de diplôme, chacune de ses promotions. Le parrainage d'une promotion est l'occasion de renforcer les liens avec les milieux professionnels et d'illustrer par des professionnels confirmés la vie socio-économique.

### **INNOVATION ET EQUIPEMENT DIGITAL**

Outils et applications nomades: smartphone, ordinateurs portables, système de géolocalisation, tablettes, espace coworking.

Plateforme de suivi des parcours à distance

13 salles de cours équipées de vidéo projecteurs

Formateurs au cœur des métiers : chef d'entreprise, consultants

## **Groupe AFPAM Formation**

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 853Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



## FORMALISATION DE L'ÉVALUATION

Titre de niveau 7 "Manager du Développement Commercial" (codes NSF 312 et 313)  
Inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle

Certificateur IPAC Institut des Professions des Affaires du Commerce  
Dans le cadre d'une convention de partenariat



## MODALITES D'ÉVALUATION

### MASTER 1 MANAGER DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

<b>UE DEVELOPPER L'ACTIVITE COMMERCIALE</b>
Intelligence économique (Etude de cas)
Marketing international (Etude de cas)
Stratégie digitale (Etude de cas)
Etude de cas spécialisé
<b>UE MANAGER LES EQUIPES COMMERCIALES ET DE SERVICES</b>
Analyse stratégique (Etude de cas)
Management des ressources humaines (Etude de cas)
Processus du management de projet (dossier et/ou partiel et/ ou travaux complémentaires)
Achat international (Etude de cas)
Culture d'entreprise et management interculturel (Etude de cas)
Environnement économique international (Etude de cas)
Etude de cas stratégie dossier stratégie et management
<b>UE GERER ET ENTREPRENDRE</b>
Diagnostic financier et évaluation de projets (Etude de cas)
Contrôle de gestion (Etude de cas)
<b>Etude de cas Stratégie dossier finance</b>
<b>UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES</b>
Anglais (1 écrit et 1 oral)
Pratique professionnelle en entreprise (2 fois dans l'année)
<b>Mémoire d'entreprise</b>

## Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51





## MASTER 2 MANAGER DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

<b>UE Développer l'activité commerciale</b>
Expertise commerciale et négociation (Etude de cas)
Gestion grands comptes (Etude de cas)
E-business (Etude de cas)
Web marketing et Community Management (Etude de cas)
Développement et management de l'innovation (Etude de cas)
Etude de cas UE Développer l'activité commerciale
<b>UE Manager les équipes commerciales et les services</b>
Management Commercial (Etude de cas)
Management d'équipes (Etude de cas)
Développement stratégique des affaires (Etude de cas)
Développement et management des réseaux de distribution (Etude de cas)
Optimisation des contrats commerciaux (Etude de cas)
Supply Chain (Etude de cas)
Management et développement stratégique (Etude de cas)
Etude de cas UE Manager les équipes commerciales et les services
<b>UE Gérer et entreprendre</b>
Ingénierie du financement / Business plan (Etude de cas)
Valorisation des entreprises, négociation et audit (Etude de cas)
Gestion et pilotage d'activité commerciale (Etude de cas)
Maitrise de la performance (Etude de cas)
Conduite de projet entrepreneurial (Etude de cas)
Etude de cas UE Gérer et entreprendre
<b>UE APPLICATIONS PROFESSIONNELLES</b>
Pratique professionnelle (2 fois dans l'année)
- Anglais (1 écrit et 1 oral)
- Outils du manager (mis en pratique)
Mission d'expertise (Dossier et soutenance)

### Afin de valider l'année, il faut valider les critères suivants :

- Obtenir à tous les examens, toutes les études de cas, pratique professionnelle une note au moins égale à 6/20
- Obtenir à la mission d'expertise une note au moins égale à 8/20
- Obtenir une moyenne à chaque unité d'enseignement au moins égale à 10/20
- Obtenir 60 Ects

### Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



Datadock

Tous les autres cas seront appréciés par un jury de délibération. Si le jury décide de ne pas valider le titre de l'apprenant, celui-ci pourra se représenter aux épreuves de rattrapage pendant 2 années successives.

Si l'apprenant souhaite conserver une note, il doit en faire la demande par écrit auprès du directeur des études et la note sera vérifiée par le coordinateur d'unité d'enseignement

## **POURSUITE D'ETUDES**

---

Le détenteur d'un master peut intégrer un MBA spécialisé par exemple en commercial, management ou marketing

## **Groupe AFPAM Formation**

---

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20  
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr  
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



**Datadock**