

**BAC+4/5**

# MBA MANAGEMENT COMMERCIAL & ENTREPRENEURIAT

2024  
-  
2026

Le **MBA Management Commercial & Entrepreneuriat**

*prépare au titre de*

**Manager du Développement Commercial**

Le manager du développement commercial doit s'adapter aux transformations de la fonction commerciale à l'ère du digital et faire face aux nouveaux enjeux qui sont apparus avec la crise sanitaire. Dans un contexte d'éthique et de transparence, il doit promouvoir les bonnes pratiques d'animation et être capable de mobiliser les parties prenantes de l'entreprise sur les enjeux clés de la RSE (Responsabilité Sociale de l'Entreprise)



## Pré-requis & Accès

- ✓ Après un Bac+3 (ou toute formation validée par l'obtention de 180 ECTS)
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE si au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée
- ✓ Et autres modalités

**87 %**

*de réussite globale  
aux examens dans le  
cadre des formations en  
alternance en 2023*

**100 %**

*de réussite pour les  
MBA Management  
Commerce  
Entrepreneuriat en 2023*

**475 h**

*de formation sur différents  
modules de compétences  
pour chaque année*



## Rythme

La durée totale de l'action est de 945 heures en centre de formation dans le cadre d'un contrat d'alternance de 24 mois, 483h en 1ère année / 462h en 2ème année

1 semaine en centre et  
2 semaines en entreprise



## Métiers cibles

Manager du développement commercial  
Directeur commercial  
Responsable grands comptes  
Chef de produit  
Directeur des ventes  
Directeur entreprise

# BLOC DE COMPÉTENCES

<b>ELABORER LA STRATÉGIE DE L'ACTIVITÉ</b>	Analyse de la capacité de développement commercial omnicanal et la compétitivité nationale et/ou internationale de l'entreprise.
	Mise en place d'une veille permettant le diagnostic de l'environnement externe de l'entreprise.
	Définition de la politique commerciale omnicanal en synergie avec la politique générale de l'entreprise.
	Elaboration du plan d'action commercial.
<b>DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET OPTIMISER LA RELATION CLIENTS « GRANDS COMPTES »</b>	Présentation des axes stratégiques de la politique commerciale à la Direction.
	Pilotage des actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'action commercial.
	Développement des réseaux de partenaires omnicanal.
	Mise en place d'un processus de sourcing et de conversion de prospects en clients.
	Sélection et réponse aux appels d'offres.
	Expertise-conseil auprès de la clientèle « grands comptes ».
	Négociation d'offres commerciales globales complexes et personnalisées.
<b>ENCADRER, PILOTER ET DYNAMISER L'ACTIVITÉ DU SERVICE ET DES ÉQUIPES</b>	Arbitrage de réclamations et/ou litiges complexes.
	Recensement des besoins en compétences nécessaires au bon fonctionnement de l'activité.
	Recrutement des collaborateurs et sélection des prestataires.
	Répartition des objectifs qualitatifs et quantitatifs individuels et/ou collectifs entre les membres des équipes.
	Encadrement des équipes dans une posture de manager-coach.
	Accompagnement des équipes face au changement.
<b>PILOTER LE PROCESSUS DE L'ACTIVITÉ ET LA PERFORMANCE COMMERCIALE</b>	Evaluation des performances individuelles et collectives.
	Elaboration d'un système de contrôle de processus de commercialisation.
	Mesure de la performance du processus de commercialisation.
	Pilotage de la performance commerciale des équipes et du réseau de distribution.
	Détermination des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client.
	Agrégation et analyse des informations financières collectées auprès des différents services.
Etablissement d'un bilan périodique de l'activité commerciale à l'attention de la Direction	



## Missions entreprise

- ✓ Définir et animer l'équipe
- ✓ Prospecter et développer la clientèle / négocier et vendre
- ✓ Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale et la politique relation client
- ✓ Elaborer des budgets prévisionnels, analyser les potentiels de développement de l'entreprise
- ✓ Manager les équipes, analyser les résultats commerciaux et prévoir les actions à mettre en place, prévoir les actions de formation

## Modalités d'évaluation

Études de cas écrites - dossiers professionnels

Mises en situations professionnelles écrite et orale

Rédaction d'un rapport d'activité et soutenance du mémoire devant un jury

## Pédagogie

Mise en situation

Etudes de cas

Learning By Doing

Jeux de simulation

Gestion de projets

Suivi en entreprise

## Financement

Prise en charge sur tarif OPCO

Zéro reste à charge de la formation pour l'alternant et l'employeur (hors secteur public)

## Diplôme

Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle **Manager du Développement Commercial**, titre RNCP 36149, niveau 7, codes NSF 312, 313, délivré par le certificateur IPAC dans le cadre d'une convention de partenariat.

Enregistrement France Compétences le 26.01.2022

## Candidature

Un référent [candidat@afpam-formation.fr](mailto:candidat@afpam-formation.fr)

Accompagnement individualisé vers l'Alternance  
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / job dating

# PROGRAMME

1ÈRE ANNÉE	HEURES
Elaborer la stratégie de l'activité	168 h
Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « Grands Comptes »	63 h
Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes	133 h
Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale	28 h
Management Transverse	91 h
<b>TOTAL</b>	<b>483 h</b>

2ÈME ANNÉE	HEURES
Elaborer la stratégie de l'activité	143,5 h
Développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « Grands Comptes »	119 h
Encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes	45,5 h
Piloter le processus de l'activité et la performance commerciale	49 h
Mise en oeuvre professionnelle	35 h
Management Transverse	70 h
<b>TOTAL</b>	<b>462 h</b>

## Poursuite

Le détenteur du titre **Manager du Développement Commercial** vise l'intégration professionnelle

**AFPAM Alternance,**

# C'EST AUSSI...

## **Pitch Battle**

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

## **AFPAM Deal**

Challenge de Négociation et de Management

## **Programme Ambassadeur**

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

## **Boutique Éphémère**

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

## **Bureau Des Etudiants - BDE**

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM

**0 €**  
de frais d'inscription



## **Accessibilité**

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. 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, vous pouvez contacter :

**Référente handicap**

**Isabelle SAILLARD**

**Responsable Formation**

**isabelle.saillard@afpam-formation.fr**

**AFPAM**  
ALTERNANCE

4 rue Jules Méline  
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26  
Fax : 03.26.86.26.20

contact@afpam-formation.fr  
www.afpam-formation.fr



**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :  
Actions de formations  
Bilan de compétences  
Actions de formation par apprentissage