

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

 **Sup'IPGV**

Double certification :

- Titre RNCP n°41966 de niveau 7, enregistrée au RNCP le 27 février 2026
- Mastère européen en management du développement commercial, diplôme privé de la FEDE

La certification forme des professionnels capables de concevoir et piloter des stratégies commerciales, d'intégrer les outils numériques et de développer les équipes, au service d'une croissance durable et orientée client.

LE PROFIL

- Un profil doté d'une forte orientation résultats et d'une excellente aisance relationnelle pour développer et fidéliser un portefeuille clients.
- Un candidat à l'aise avec les outils numériques et l'analyse de la performance.

PRÉREQUIS

Ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre d'un niveau 6 ou équivalent dans le domaine du commerce ou du développement

NOUS REJOINDRE, C'EST SIMPLE !

Un premier entretien aura lieu sur rendez-vous auprès du responsable pédagogique de la formation souhaitée pour :

- Clarifier ensemble votre projet professionnel.
- Valider les prérequis de la formation.
- Effectuer un test de positionnement (note de passage 10/20).
- Effectuer une analyse de votre dossier pour prendre en compte les éventuelles équivalences, dispenses et passerelles, en vue d'une individualisation de votre parcours
- Vous réorienter vers une autre formation si nécessaire.

PAS D'ENTREPRISE ? PAS DE PROBLÈME !

- Soutien dans la création de votre CV et lettres de motivation.
- Conseils adaptés à votre recherche d'entreprise.
- Accompagnement pour la recherche d'un employeur si besoin grâce à notre réseau d'entreprises.

Les + SUP'IPGV

- La suite Office 365 vous sera offerte
- Des cours en petits effectifs pour un enseignement de qualité
- Un responsable pédagogique dédié à votre réussite
- Un ordinateur peut vous être prêté au besoin

DURÉE ESTIMÉE

972 h sur 2 ans en présentiel

LIEUX

Arles

RYTHME ALTERNANCE

2 jours en cours et 3 jours en entreprise. (Adaptable en fonction des candidats)

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage

Tarif: L'apprentissage est gratuit grâce aux prises en charges totales ou partielles des financements des entreprises ou de partenaires.

- Contrat de professionnalisation
- Accessibilité de la certification par la voie de la VAE

<https://www.fede.education/vae/>

<https://vae.gouv.fr/>

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Retrouvez l'intégralité des informations concernant cette formation sur www.supipgv.fr





+ d'infos su la
formation

POURSUITE D'ETUDE SUPERIEURES

- Responsable / Manager
- Directeur du développement commercial
- Directeur commercial
- Business development manager
- Directeur des ventes
- Responsable / Directeur grands comptes

APRES VOS ETUDES

- Après leur cursus, les élèves en alternance à SUP'IPGV trouvent un emploi dans leur domaine d'étude en - de 3 mois !
- Dans la plupart des cas, les étudiants restent dans l'entreprise qui les a employés en alternance.

Vous pouvez consulter nos statistiques sur notre site internet www.supipgv.fr



Fiche RNCP n°41966,
enregistrée le 27 février 2026

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41966/>

Code NSF 312

LE PROGRAMME - OBJECTIFS

Chaque bloc peut être obtenu indépendamment des autres. Mais pour obtenir la certification professionnel, il faut valider tous les blocs dans un délai de cinq ans.

BLOC 1 : Définir la stratégie commerciale de l'entreprise

- Réaliser une étude de marché
- Analyser la concurrence
- Identifier les clients cibles

BLOC 2 : Piloter la stratégie et la performance commerciale

- Piloter la coordination fonctionnelle des équipes marketing
- Analyser les résultats commerciaux Arbitrer l'allocation des ressources humaines Produire des reportings réguliers
- Optimiser les processus de vente en analysant les parcours clients
- Instaurer une culture de l'amélioration continue

BLOC 3 : Manager les équipes commerciales

- Structurer l'organisation du travail des équipes commerciales
- Développer un mode de management fondé sur la confiance
- Gérer les dynamiques interpersonnelles et interculturelles Accompagner les équipes commerciales dans l'atteinte de leurs objectifs
- Piloter la performance individuelle et collective des équipes commerciales
- Anticiper les besoins en compétences à court et moyen terme des équipes commerciales

BLOC 4 : Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise

- Identifier les outils numériques et technologiques
- Évaluer l'impact potentiel des technologies numériques Piloter le déploiement de solutions technologiques adaptées
- Former les équipes commerciales à l'usage des outils digitaux
- Accompagner le changement induit par l'intégration des technologies numériques

METHODES MOBILISEES

En centre, vous aurez des cours et des mises en situations (TD, TP) Participation à des projets.

MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

L'acquisition de la certification (hors VAE) est conditionnée par la validation des quatre blocs de compétences, et d'une épreuve transversale à l'ensemble des blocs: dossier et soutenance professionnels. Cette épreuve vise à mesurer la maîtrise coordonnée de compétences relevant des quatre blocs de la certification.

