

Manager du développement commercial

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 23102689F — Mise à jour : 16 février 2026

Organisme responsable : **PIGIER Lorient**

Contenu

Objectifs

Grâce à deux ans de formation en alternance (en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) en entreprise, vous verrez tous les aspects de la direction d'entreprise, de la stratégie et du management. Vous serez opérationnel(le) sur

- La conduite de projet et management du changement
- Les enjeux et démarches des RSE
- Les outils de pilotage et management collaboratif

Ce MBA vous formera aux fonctions de direction de l'entreprise. Vous serez amené(e) à assurer des fonctions globales et transversales telles que

- Diriger l'entreprise
- Manager une/des équipe(s)
- Définir les stratégies globales à court et moyen termes
- Gérance de l'activité commerciale, technique, technologie, administrative et financière

Programme

Les enjeux managériaux du **développement commercial d'entreprise**

Bloc 1 : élaborer la stratégie de l'activité

- Étude de marché et veille
- Diagnostic stratégique de l'entreprise
- Politique commerciale de l'entreprise
- Plan d'action commerciale
- Politique RSE/QVT de l'entreprise
- Budget / Business Plan

Bloc 2 : développer la performance commerciale et optimiser la relation clients « grands comptes »

- Pilotage du PAC et outils de suivi
- Outil CRM
- Gestion des appels d'offres
- Politique des grands comptes de l'entreprise
- Négociation et traitement des litiges
- Anglais commercial

Bloc 3 : encadrer, piloter et dynamiser l'activité du service et des équipes

- GEPP
- Recrutement

- Entretien d'évaluation
- Management
- Conduite du changement
- Affirmer son leadership
- Gestion des talents

Bloc 4 : piloter le processus de l'activité et la performance commerciale

- Outils de pilotage
- Mesure de la performance
- Pilotage de la performance des équipes et du réseau
- Contrôle de gestion
- Analyse de la performance et des outils de reporting

Bloc 5 : activités transverses

- Anglais commercial
- Option : création d'entreprise ou développement international

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus

Liste des certifications

Manager du développement commercial

Code RNCP : 36149

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1706 — Promotion des ventes

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1595578	Présentiel	Lorient	15/09/2024	14/06/2026

Source : GREF Bretagne #23102689F