

Manager du développement commercial

MBA Entrepreneuriat et Digital Business

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Formation continue.

Réf. : 23115674F — Mise à jour : 17 août 2026

Organisme responsable : AFTEC VANNES

Contenu

Objectifs

Le marché de l'**entrepreneuriat** en France présente un paysage dynamique et en constante évolution. L'**entrepreneuriat** joue un rôle essentiel dans l'économie française, contribuant à la croissance économique, à la création d'emplois et à l'innovation. Quelques points clés pour comprendre le marché de l'entrepreneuriat en France :

- Nombre croissant d'entreprises : La France compte un nombre croissant d'entreprises, avec des créations d'entreprises en augmentation constante. Cela montre un engouement pour l'entrepreneuriat dans le pays.
- Soutien gouvernemental : Le gouvernement français a mis en place diverses mesures pour soutenir les entrepreneurs, notamment des incitations fiscales, des subventions et des programmes de formation. Ces initiatives visent à encourager l'innovation et la création d'entreprises.
- Secteurs clés : La France se distingue dans plusieurs secteurs clés, notamment la technologie, la santé, la mode, l'agriculture et l'industrie alimentaire. Des startups françaises ont réussi à se faire une place sur la scène internationale.

Le marché de l'**entrepreneuriat en France** est en plein essor, porté par le soutien gouvernemental, la créativité des entrepreneurs et l'innovation. Les opportunités abondent dans divers secteurs, et l'écosystème entrepreneurial continue de se développer, faisant de la France un lieu propice à la création et à la croissance des entreprises.

Programme

Le **MBA en Management, Commerce et Entrepreneuriat** se déroule sur 2 ans, offrant une formation complète avec des modules tels que la stratégie d'activité, le management et la performance commerciale. Chaque année permet de gagner **60 crédits ECTS**, avec des activités pratiques comme des stages et des projets d'entreprise. Le programme se termine par un titre de niveau 7 reconnu par l'État.

Bac+4 : MBA1

ÉLABORER LA STRATÉGIE DE L'ACTIVITÉ, ENCADRER, PILOTER ET DYNAMISER L'ACTIVITÉ DU SERVICE ET DES ÉQUIPES, MANAGEMENT TRANSVERSE

Bac+5 : MBA2 / Titre niveau 7, anciennement niveau I certifié par l'état

ÉLABORER LA STRATÉGIE DE L'ACTIVITÉ,
DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET OPTIMISER LA RELATION CLIENTS
ENCADRER, PILOTER ET DYNAMISER L'ACTIVITÉ DU SERVICE ET DES ÉQUIPES
PILOTER LE PROCESSUS DE L'ACTIVITÉ ET LA PERFORMANCE COMMERCIALE
MISE EN OEUVRE PROFESSIONNELLE

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4	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
1582650	Présentiel	Plescop	22/09/2024	29/06/2026
1582742	Présentiel	Plescop	22/09/2024	29/06/2026