

# Manager du développement commercial

## Mastère Marketing Digital et E-commerce

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 24158039F — Mise à jour : 16 août 2026

Organisme responsable : **YNOV**

## Contenu

### Objectifs

- Etablir un diagnostic de l'entreprise
- Réaliser une étude de marché
- Déterminer les objectifs commerciaux
- Définir un produit ou une gamme de produits
- Estimer la rentabilité des nouveaux produits
- Proposer un plan d'actions commerciales
- Assister la force de vente
- Entretenir les relations avec toutes les parties prenantes de l'entreprise
- Formaliser un portefeuille clients ou prospects qualifié
- Affiner la base de données clients
- Maîtriser les codes d'un entretien client
- Rédiger une offre commerciale
- Optimiser la relation client
- Proposer un programme de fidélisation
- Définir et mettre en place un outil de CRM
- Augmenter la satisfaction client de manière continue
- Appréhender les enjeux de chaque métier
- Décoder les pratiques culturelles et prévenir les risques
- Anticiper les besoins en compétences et conduire des entretiens
- Tenir un tableau de bord
- Formaliser des objectifs clairs et hiérarchisés
- Construire les tableaux de suivi des performances commerciales
- Analyser les performances commerciales
- Réaliser un reporting auprès de sa hiérarchie
- Définir un budget et construire un tableau budgétaire par projet
- Négocier avec les prestataires en interne et en externe
- Présenter et défendre un budget
- Gérer le budget commercial, arbitrer et allouer les dépenses et investissements

### Programme

#### 1ère année

##### Management du Développement Commercial

- Stratégie de prospection et de fidélisation
- Vente & Négociation

- I.A. Génératives : l'art du prompt
- Analytics et mesure de la performance

### Marketing Digital

- CMS vitrine et e-commerce
- Stratégies Social Media et Influence
- Web Analytics

### E-Commerce et Retail Management

- Stratégies Retail Media & Data
- Tech for Retail
- Parcours et expérience client

## 2ème année

### Management du Développement Commercial

- Management des équipes commerciales
- Droit du digital
- Gestion de projet et Ingénierie d'affaires
- Data visualisation

### Marketing Digital

Ce module a pour objectif de vous former aux techniques de prospection digitale et de génération de leads (contacts commerciaux).

- Social Ads & Social Selling
- Gestion de la relation client (CRM)
- Search Engine Marketing (SEO / SEA)

### E-Commerce et Retail Management

- E-commerce & Stratégies Omnicanal
- Supply chain et logistique
- UX / UI appliqué au E-commerce

## 1ère et 2ème année

- IA : Ethique et Usages
- Anglais (E-learning et cours en anglais)
- Projets fil rouge et concours divers (Mademoiselle PITCH / Challenge 48h / L'Oréal Brand Storm)
- Impact & RSE
- Projet professionnel

## 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 : 39884

### Métiers associés

**H1102** — Management et ingénierie d'affaires

**M1707** — Stratégie commerciale

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité   | Lieu   | Du         | Au         |
|------------|------------|--------|------------|------------|
| 1882975    | Présentiel | Rennes | 05/10/2025 | 23/09/2027 |

Source : GREF Bretagne #24158039F