



Manager du développement commercial

RNCP : 41966
Code NSF: 312



MASTÈRE MDC

Développer son expérience professionnelle
Être rémunéré(e) par l'entreprise



Le principe

Pendant 2 ans, vous occuperez un poste de manager de développement commercial à raison de **3 semaines en entreprise et 1 semaine** de cours par mois en moyenne

Vous préparerez votre formation, tout en ayant le statut de **salarié(e) ou d'apprenti(e)** et une **rémunération**



Double certification

MASTÈRE européen Manager du développement commercial de la FEDE (diplôme de droit privé suisse) 120 crédits ECTS

Certification professionnelle Manager du développement commercial enregistrée au RNCP par CDE FEDE France et reconnu par l'État au niveau 7. Fiche RNCP n° 41966 Enregistrée le 27/02/26



L'alternance

Une expérience professionnelle en tant que **salarié(e) ou apprenti(e)** pendant **2 ans**

Une possibilité d'**insertion directe en entreprise** en CDI à l'issue de la formation

Une **rémunération assurée** pendant la durée de la formation

Une **formation prise en charge** par l'entreprise





CONTENU DE LA FORMATION PAR L'IPCEM

La formation est articulée autour de compétences nécessaires au développement commercial
Volume horaire sur 2 ans : 960 heures de formation

- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel
- Gestion financière
- Plan d'action commercial
- Marketing digital
- communication
- Gestion des ressources humaines
- RSE
- Géopolitique, économie, droit

Objectif de la formation :

- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Piloter la stratégie et la performance commerciale
- Manager les équipes commerciales
- Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise

Langues : Anglais / Espagnol



NOTRE APPROCHE

- Vous êtes dans un groupe d'étude de **taille réduite**.
- Vous bénéficiez d'un **suivi personnalisé en entreprise**.
- **Les cours mettent l'accent sur la compétence professionnelle autant que sur la réussite de la formation.**
- **Encadrement personnalisé pour répondre aux objectifs de chaque apprenant.**
- **Entraînements réguliers aux examens.**

COMPÉTENCES VISÉES

- Construire une stratégie commerciale innovante
- Déployer cette stratégie de manière opérationnelle
- Manager les équipes
- Conduire l'innovation commerciale et la transformation digitale
- Intégrer les engagements RSE et les critères ESG

Les compétences sont évaluées:

- Élaboration et soutenance d'un rapport d'activité, mémoire professionnel
- Travaux individuels et collectifs
- Étude de cas d'entreprises

FORMULE



Formation accessible en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, VAE

- 15-30 ans en contrat d'apprentissage (sauf dérogation)
- 16-25 ans en contrat de professionnalisation
- + de 26 ans sous conditions en contrat de professionnalisation
- <http://www.vae.gouv.fr> , <https://cde-fede.fr/la-vae/>

INSCRIPTION

- Être titulaire d'un niveau 6 dans le domaine du commerce ou du développement.
- **Votre profil** : Autonome, commercial, leader.
- Remplir un **dossier d'inscription** (en téléchargement sur www.ipcem.fr) et être sélectionné(e) à la suite d'un **entretien de motivation** individuel.
- Être **recruté(e) par une entreprise**, pour laquelle vous travaillerez en alternance pendant 2 ans.

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Dès le début de la formation, **vous êtes salarié(e) et passez les 3/4 de votre temps en entreprise.**
- Les entreprises accueillant des jeunes en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage **bénéficient de réductions de charges patronales.**
- Avec ce type de contrat, elles disposent d'un(e) **véritable collabora-teur(trice)** pendant deux ans et doivent **vous aider à acquérir de nouvelles compétences** professionnelles.
- A l'obtention du titre, votre entreprise **peut vous proposer une embauche définitive.**
- **Visée professionnelle** de la certification : Responsable/ Manager/Directeur du développement commercial, Directeur commercial / Business development manager/Directeur des ventes / Directeur grands comptes