



SAINT-
ASPAIS
MELUN



CAMPUS Saint-Aspais

36 rue Saint-Barthélemy
CS 20179 – 77007 MELUN Cedex



MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL en alternance

Titre certifié RNCP de niveau 7

(contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation)

RNCP38583 – Talis Compétences & certifications – Date d'enregistrement : 02/09/2024

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de sa formation, l'apprenant est en mesure de :

- Concevoir un système de veille et analyser les données collectées
- Elaborer la stratégie commerciale
- Préparer un plan d'actions commerciales
- Coordonner un système de suivi de l'activité commerciale

PROGRAMME DE FORMATION

En Bac +4

BLOC 1 - Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
Outils d'aide à la décision et tableau de bord - IA marketing et commercial - Droit commercial et des sociétés - Droit de la concurrence et de la consommation - Analyse des marchés et des tendances - Data driven commercial - Positionnement commercial - Stratégie commerciale et partenariats

BLOC 2 - Concevoir un plan d'actions commerciales

Stratégie d'acquisition digitale - Modélisation de l'expérience client - Appels d'offres - Recherche de financement pour projets - Prospection et parcours clients - Business Plan - Plan d'actions commerciales omnicanales - Outils de gestion de la relation client - Suivi du plan d'action

En Bac +5

BLOC 3 - Piloter la stratégie commerciale omnicanal

Ethique, RSE et réglementation du numérique - gestion de crise et résilience commerciale - Bases de finance pour non financier - e-commerce et commerce international - performance commerciale de la stratégie - Prospection et fidélisation - Négociation commerciale - Optimisation d'une plateforme e-commerce

BLOC 4 - Manager les équipes commerciales

Outils graphiques du manager - Management - Gestion de projets complexes - Assertivité - Leadership et coaching - Prospection et fidélisation - Négociation commerciale - Optimisation d'une plateforme individuelle et collective - Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation

METHODES MOBILISEES : (Cours en présentiel) Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail.

Moyen : Salles de cours, salles informatiques, espaces collaboratifs, vidéo-projecteurs, tableaux numériques, ordinateurs et tablettes numériques... Pour développer et diffuser l'information et les cours, le Campus utilise Microsoft 365

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences

Etudes de cas, cas pratiques, mises en situations professionnelles reconstituées

L'ensemble des blocs doit être validés pour obtenir le titre.

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Pour obtenir la validation de la certification : Validation intégrale des blocs de compétences. Chacun des blocs peuvent être acquis indépendamment des autres. Un certificat de validation propre à chaque bloc est remis au candidat en cas de validation partielle



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap «sous réserve que la situation de santé de la personne soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2005)»

Pour plus d'informations : contacter notre référent handicap : c.lefeuvre@institutionsaintaspais.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti.e (prise en charge par les OPCO)

L'apprenti.e est rémunéré.e selon son âge et son niveau de formation

Coût contrat sur 12 mois : 10 065 euros HT

Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :

01-60-56-59-59

Par mail : postbts.campus@institutionsaintaspais.fr

Mise à jour Décembre 2025

CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir validé un titre de niveau 6 ou équivalent, dans des domaines liés au commerce.

Pour tout autre parcours , nous consulter.

DÉLAI ACCÈS

Inscription de Décembre année N à Octobre année N+1 pour une rentrée en Septembre année N +1

Fin de formation Septembre N+2

Délai de traitement du dossier : 1 semaine

RYTHME DE L'ALTERNANCE : 1 semaine/Mois

DURÉE DE LA FORMATION : 910h

- Année1: 455 h
- Année 2: 455h

METIERS ET LIEUX D'ACTIVITES

Débouchés professionnels :

Type d'emplois accessibles :

Responsable/Manager/Chef/Directeur commercial, du développement ou des ventes

(Sales manager)/Responsable ou manager de la stratégie commerciale (Business

manager)/Responsable grands comptes (Account manager)/ Développeur d'affaires

(Business developer)/Responsable de secteur/Ingénieur d'affaires ou commercial

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un niveau 6 (EU) / 180 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion

EQUIVALENCE ECTS

- 180 ECTS une fois le diplôme validé
- Niveau de sortie: 7

TAUX DE RÉUSSITE

- Ouverture rentrée 2025



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap «sous réserve que la situation de santé de la personnes soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2005)

Pour plus d'informations : contacter notre référent handicap :
c.lefeuvre@institutionsaintaspais.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti.e (prise en charge par les OPCO)

L'apprenti.e est rémunéré.e selon son âge et son niveau de formation

Coût contrat sur 12 mois : 10 065 euros HT

Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :

01-60-56-59-59

Par mail : postbts.campus@institutionsaintaspais.fr

Mise à jour Décembre 2025