

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - A1

PLAN DE FORMATION 2025/2026

Modules	Heures
ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE	77
Outils d'aide à la décision et tableau de bord	21
IA Marketing et commercial	21
Droit commercial et des sociétés	17,5
Droit de la concurrence et de la consommation	17,5
CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES	84
Stratégie d'acquisition digitale	17,5
Modélisation de l'expérience client	24,5
Appel d'offres	21
Recherche de financements pour projets	21
PILOTER LA STRATEGIE COMMERCIALE OMNISCANALE	80,5
Ethique, RSE et réglementation du numérique	17,5
Gestion de crise et résilience commerciale	21
Base de finance pour non financier	17,5
E-commerce et commerce international	24,5
MANAGER LES EQUIPES COMMERCIALE	73,5
Outils graphiques du manager	17,5
Management	17,5
Gestion de projets complexes	24,5
Asservité	14
BLOC TRANSVERSAL	119
Anglais	24,5
Import Export	17,5
Négociation commerciale	21
Stratégie achats / négociation	28
Méthodologie Epreuves de synthèse	28
Méthodologie Mémoire Professionnel	14
CAS PRATIQUES COMMERCE	35
TOTAL FORMATION	483