



Titre
reconnu par l'Etat
et inscrit au
**Répertoire National
des Certifications
Professionnelles**
(RNCP 38583)

Délivré par
**TALIS Compétences
& Certifications**



Niveau 7



**Alternance
sur 2 ans**



MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Objectifs



- ◆ Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- ◆ Concevoir un plan d'actions commerciales
- ◆ Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- ◆ Manager les équipes commerciales

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

EN ALTERNANCE

NIVEAU 7

PRE-REQUIS

Admission en 1^{ère} année

- ◆ Être titulaire d'un diplôme **Bac+3**
ou d'un diplôme de niveau 6 dans les domaines commercial, marketing, communication ou gestion.

Admission en 2^{ème} année

- ◆ Être titulaire d'un diplôme **Bac+4** ou équivalent dans les domaines commercial, marketing, communication ou gestion.

- ◆ Satisfaire aux tests et à l'entretien de motivation.

Frais de gestion : nous consulter.

STATUT

Cette formation peut se faire dans le cadre :

- > d'un contrat d'apprentissage ;
- > d'un contrat de professionnalisation ;
- > d'un statut étudiant (coût : nous consulter) ;
- > du plan de développement des compétences ;
- > d'un statut demandeur d'emploi ;
- > d'une validation d'acquis d'expérience (VAE) ;
- > d'un CPF (Compte Personnel de Formation)...

PARCOURS DE FORMATION

- ◆ Formation en alternance sur **2 ans**.
- ◆ **1A : 483^h** en centre de formation :
 - Déterminer le positionnement marketing ;
 - Construire et déployer un plan d'actions marketing et communication ;
 - Développer ses compétences de négociation ;
 - Pratiquer le contrôle de gestion en tant que Business Partner...
- ◆ **2A : 483^h** en centre de formation :
 - Stratégie commerciale et partenariats ;
 - Plan d'actions commerciales omnicanales ;
 - Performance commerciale de la stratégie ;
 - Optimisation de la performance individuelle et collective...

Intégrer une entreprise pour effectuer son alternance valide de manière définitive l'admission à la formation.

MISSIONS CONFIÉES DURANT LA FORMATION

- > Elaboration de la stratégie commerciale ;
- > Préparation d'un plan d'actions commerciales ;
- > Coordination du suivi de l'activité commerciale ;
- > Contrôle de la performance commerciale de la stratégie...



PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- ◆ Sales manager
- ◆ Account manager
- ◆ Business developer
- ◆ Customer success manager

LES +

Accompagnement à la recherche d'entreprise

Le service Développement et Recrutement du campus INISUP vous propose un accompagnement individualisé à la recherche d'entreprise et vous met en relation avec ses entreprises partenaires.

Le Chargé des relations entreprises

Interlocuteur privilégié entre l'apprenant, l'entreprise et le centre de formation. Il assure le suivi individualisé de l'alternant. (Fiche de mission, reporting, ...)

TARIFS

Nous consulter.

Dans le cadre d'un contrat en alternance, le coût du parcours de formation est, de manière générale, pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.



CONTACTS APPRENANTS/ENTREPRISES

Arnaud DUPARCQ - 05 55 18 94 38
Eric DRELON - 05 55 18 94 33

RÉFÉRENTE FORMATION

Laurence NEUVIC - 05 55 18 94 27

inisup@correze.cci.fr

INISUP

25 av. Edouard Herriot
CS 60247
19109 Brive Cedex 1

www.inisup.fr