



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

Délivré par
**TALIS Compétences
& Certifications**



Niveau 7 (EU)



**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 (EU)

PRE-REQUIS

Admission en 1^{ère} année

◆ Être titulaire d'un **niveau 6**, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion.

Admission en 2^{ème} année

◆ Être titulaire d'un **niveau 6 à Bac+4** ou équivalent dans les domaines commercial, marketing, communication ou gestion.

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

STATUT

Cette formation peut se faire dans le cadre :

- > d'un contrat d'apprentissage.
- > d'un contrat de professionnalisation.
- > 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).
- > d'une période de reconversion...

PARCOURS DE FORMATION

◆ Formation en alternance sur **2 ans** en présentiel*.

◆ **Année 1 : 483^h** en centre de formation :

- ◆ Droit commercial et Droit des sociétés.
- ◆ Gestion de crise et résilience commerciale.
- ◆ Gestion de projets.
- ◆ Management.
- ◆ Négociations commerciales.

◆ **Année 2 : 483^h** en centre de formation :

- ◆ Stratégie commerciale.
- ◆ Business plan.
- ◆ Performance commerciale.
- ◆ Recrutement des collaborateurs.

Formation animée par des formateurs / consultants experts dans leurs disciplines.

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 Commercial 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.

**Sous réserve du nombre minimum (8) et majoritaire (30) de participants.*



CONTACTS APPRENANTS/ENTREPRISES

Arnaud DUPARCQ - 05 55 18 94 38

Eric DRELON - 05 55 18 94 33

RÉFÉRENTE FORMATION

Caroline VERDON - 05 55 18 80 04

contact@inisup.fr

INISUP

25 av. Edouard Herriot
CS 60247
19109 Brive Cedex 1

inisup.fr