

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL A2

du 13/09/2027 au 11/07/2028

Edité le lundi 17 nov. 2025

septembre 27	octobre 27	novembre 27	décembre 27	janvier 28	février 28	mars 28	avril 28	mai 28	juin 28	juillet 28
M 01	V 01	L 01 (S 44)	M 01	S 01	M 01	M 01	S 01	L 01 (S 18)	J 01	S 01
J 02	S 02	M 02	J 02	D 02	M 02	J 02	D 02	M 02	V 02	D 02
V 03	D 03	M 03	V 03	L 03 (S 01)	J 03	V 03	L 03	M 03	S 03	L 03 (S 27)
S 04	L 04	J 04	S 04	M 04	V 04	S 04	M 04	J 04	D 04	M 04
D 05	M 05	V 05	D 05	M 05	S 05	D 05	M 05	V 05	L 05	M 05
L 06	M 06	S 06	L 06	J 06	D 06	L 06	J 06	S 06	M 06	J 06
M 07	J 07	D 07	M 07	V 07	L 07	M 07	V 07	D 07	M 07	V 07
M 08	V 08	L 08 (S 45)	M 08	S 08	M 08	M 08	S 08	L 08	J 08	S 08
J 09	S 09	M 09	J 09	D 09	M 09	V 09	D 09	M 09	V 09	D 09
V 10	D 10	M 10	V 10	L 10	J 10	L 10	M 10	S 10	S 10	L 10
S 11	L 11	J 11	S 11	M 11	V 11	S 11	M 11	J 11	D 11	M 11
D 12	M 12	V 12	D 12	M 12	S 12	D 12	M 12	V 12	L 12	M 12
L 13	M 13	S 13	L 13	J 13	D 13	L 13	J 13	S 13	M 13	J 13
M 14	J 14	D 14	M 14	V 14	L 14	M 14	V 14	D 14	M 14	V 14
M 15	V 15	L 15	M 15	S 15	M 15	M 15	S 15	L 15	J 15	S 15
J 16	S 16	M 16	J 16	D 16	M 16	J 16	D 16	M 16	V 16	D 16
V 17	D 17	M 17	V 17	L 17	J 17	V 17	L 17	M 17	S 17	L 17
S 18	L 18	J 18	S 18	M 18	V 18	S 18	M 18	J 18	D 18	M 18
D 19	M 19	V 19	D 19	M 19	S 19	D 19	M 19	V 19	L 19	M 19
L 20	M 20	S 20	L 20	J 20	D 20	L 20	J 20	S 20	M 20	J 20
M 21	J 21	D 21	M 21	V 21	L 21	M 21	V 21	D 21	M 21	V 21
M 22	V 22	L 22	M 22	S 22	M 22	M 22	S 22	L 22	J 22	S 22
J 23	S 23	M 23	J 23	D 23	M 23	J 23	D 23	M 23	V 23	D 23
V 24	D 24	M 24	V 24	L 24	J 24	V 24	L 24	M 24	S 24	L 24
S 25	L 25	J 25	S 25	M 25	V 25	S 25	M 25	J 25	D 25	M 25
D 26	M 26	V 26	D 26	M 26	S 26	D 26	M 26	V 26	L 26	M 26
L 27	M 27	S 27	L 27	J 27	D 27	L 27	J 27	S 27	M 27	J 27
M 28	J 28	D 28	M 28	V 28	L 28	M 28	V 28	D 28	M 28	V 28
M 29	V 29	L 29	M 29	S 29	M 29	M 29	S 29	L 29	J 29	S 29
J 30	S 30	M 30	J 30	D 30	M 30	J 30	D 30	M 30	V 30	D 30
	D 31		V 31	L 31		V 31		M 31		L 31

Possibilité de temps en entreprise

En Entreprise

Formation au centre

483h00 heures - 15 semaines de formation au centre - 1198h30 heures En Entreprise

MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - A2

PLAN DE FORMATION 2027/2028

Modules	Heures
ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE	80.5
Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)	21
Data driven commercial	14
Positionnement commercial	21
Stratégie commerciale	24.5
CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES	94.5
Prospection et parcours clients	21
Business Plan (Business model)	21
Plan d'actions commerciales omnicanales	24.5
Outils de gestion de la relation client (pilotage)	14
Suivi du plan d'actions (ROI, KPIs...)	14
PILOTER LA STRATEGIE COMMERCIALE OMNISCANALE	91
Performance commerciale de la stratégie	21
Prospection et fidélisation	17.5
Négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres...)	24.5
Optimisation d'une plateforme e-commerce	28
MANAGER LES EQUIPES COMMERCIALES	77
Leadership et coaching	24.5
Recrutement et fidélisation des collaborateurs	17.5
Optimisation de la performance individuelle et collective	17.5
Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation	17.5
BLOC TRANSVERSAL	94.5
Business English	21
Prise de parole argumentée et convaincante en public	14
Méthodologie Epreuves de synthèse / Simulation de compétition d'agence de consulting	59.5
Méthodologie Projet Professionnel Personnel	14
CAS PRATIQUES COMMERCE	31.5
TOTAL FORMATION	483