

MASTÈRE COMMERCE

Manager du développement commercial

Titre inscrit au RNCP - valide 300 ECTS

ALTERNANCE ou INITIAL



Spécialisation INNOVATION



Métiers Visés

Responsable du développement commercial

Ingénieur.e d'Affaires

Commercial Grands Comptes

Ingénieur technico-commercial

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement du parcours d'achat du client et son mode de réflexion
- Construire des outils commerciaux pour mettre en place sa stratégie commerciale
- Piloter la relation avec son prospect jusqu'à la négociation commerciale
- Mettre en place des indicateurs de performances



LE *diplôme*

BAC+5

Manager du développement commercial

Titre reconnu par l'État et inscrit au RNCP 34627 au niveau 7 par arrêté ministériel du 29/05/2020

Titre préparé en partenariat avec ISD Flaubert | CODE NSF 210W et 100



LE *rythme*

DURÉE

Alternance ou Initial : 1 semaine école / 2 semaines entreprise

RENTRÉE

Intégration en septembre



L' *admission*

PRÉ-REQUIS

Bac + 3 ou titre de niveau 6 validé + Test d'entrée

CANDIDATURE

sur www.totemformation.fr



L' *accessibilité*

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet



LE *financement*

INITIAL
statut étudiant.e

- 4800€. Formation financée par l'étudiant ou par un tiers

ALTERNANCE
statut salarié.e/apprenti.e

- Formation financée tout ou partie par l'OPCO de l'employeur
- Rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

ALTERNANCE ou INITIAL



Spécialisation INNOVATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Programme

Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise

Préparation de la mission professionnelle, Management stratégique, Finance d'entreprise

Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise

Audit commercial, Stratégie commerciale, Prospection commerciale, Communication / Supports commerciaux

Gérer un portefeuille clients et développer les activités commerciales

Négociation commerciale approfondie, Social selling, Négociation à l'international

Piloter la performance commerciale

Droit des contrats et droit numérique, Direction commerciale, Concours Dirigeants Commerciaux de France (DCF), Intelligence sociale

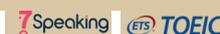
Manager et gérer les relations professionnelles

Communication événementielle, Gestion de projet, Anglais professionnel, Soft skills

Business English & TOEIC

Business english & préparation + Passage du TOEIC

Le TOEIC vous permet d'évaluer votre niveau d'anglais (sous forme de note comprise entre 0 et 990).



Spécialisation INNOVATION

INNOVATION



Management de l'innovation, design thinking, start-up, intrapreneuriat, veille et anticipation technologique, ...



accès aux ATELIERS & SÉMINAIRE

LES ATELIERS

Personnalisez votre formation en participant à plusieurs workshops/ateliers : théâtre, gestion du stress, négociation, psychologie client, anglais Lunch Time ou espagnol El Recreo, ...

LE SÉMINAIRE "ENTREPRENEURIAL"

À partir d'une étude de cas transmise par le certificateur, les candidats doivent simuler le lancement d'un nouveau produit ou service dans une entreprise sur une semaine banalisée de 4 jours + un jour pour les oraux.



TEST

LES examens

Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : dossiers, contrôles continus et oraux

Évaluation des compétences déployées en entreprise : mémoire et soutenance



Un suivi individuel et adapté à votre profil



Une proximité avec vos formateurs & l'équipe



Une professionnalisation de votre parcours



Des formateurs experts dans leur domaine



L'expérience étudiante au cœur de nos priorités



Une école moderne : salles de cours équipées, espaces de coworking pour les travaux de groupes, BDE, restauration à proximité.