Manager du développement commercial

TITRE BAC+5 MDC - Manager du Développement Commercial

Certifiante | Contrat pro. | Contrat appr.

Réf. : 24150879F — Mise à jour : 23 octobre 2025

Organisme responsable : **POLE FORMATION UIMM BRETAGNE - site de Plérin**

Présentation de la formation

Objectifs

Le•la Manager du Développement Commercial (MDC) conçoit et déploie la **stratégie commerciale de l'entreprise** afin d'assurer le développement des ventes, accroître le réseau des distributeurs, séduire et fidéliser la clientèle, en veillant au respect des objectifs de chiffres d'affaires et de marges.
Il•elle s'appuie sur la **politique marketing** : notoriété des marques, adaptation des gammes de produits aux attentes des clients et des consommateurs.
Il•elle veille à la cohérence de la stratégie commerciale avec la politique générale de l'entreprise, ses orientations et les données résultant de la veille et des études de terrain. Il est également le garant de l'**amélioration continue** des processus pour conforter le développement de l'activité, du chiffre d'affaires et des gains de parts de marché.
Depuis la révolution numérique, la stratégie commerciale est nécessairement omnicanale et prend en compte les comportements d'achat hybrides des consommateurs, intègre les usages et les outils digitaux, y compris les médias sociaux et l'exploitation des données, dans le respect de la protection des données personnelles.
Cette formation permet d'acquérir une vision stratégique et managériale de l'entreprise et renforce l'adaptabilité, la réactivité et l'autonomie, qualités indispensables pour réussir et évoluer dans le monde de l'entreprise.

A l'issue de la formation, les apprenants devront être capables de :

- Piloter des projets ambitieux avec une réelle approche stratégique
- Gérer les moyens humains, matériels et financiers de façon autonome

Ils pourront ainsi accéder à des responsabilités opérationnelles dans le management d'une Business Unit, voire créer et développer leur propre entreprise.

Programme

La formation est composée des modules suivants

- Analyse et pilotage de la veille stratégique
- Elaboration de la stratégie marketing, e-marketing et communication
- Prise en compte des nouveaux business modèles dans la décision stratégique
- Pilotage budgétaire, financier
- Développement du réseau de partenaires
- Conception et pilotage d'un projet de création d'entreprise
- Management des équipes
- Compétences transversales : anglais, management de projet, création de site web, maitrise des outils digitaux, personal branding, mindmapping, méthode agile, design thinking, e-réputation

Exemples concrets d'application

- *Développement du chiffre d'affaires d'un centre de profit,*
- *Animation de la politique marketing*
- *Mise en place d'opérations commerciales*
- *Gestion de la communication digitale*
- *Gestion de la relation client.*

Ces expériences pratiques permettent aux participants d'appliquer leurs connaissances dans des situations réelles du secteur commercial.

Activités visées

- Conception d'un système de veille et analyse des données collectées
- Elaboration de la stratégie commerciale
- Préparation d'un plan d'actions commerciales
- Coordination d'un système de suivi de l'activité commerciale
- Contrôle de la performance commerciale de la stratégie
- Construction et négociation d'une offre commerciale
- Mobilisation et accompagnement des équipes
- Pilotage et maintien de la performance des équipes

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Niveau de sortie
Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus

Liste des certifications

Manager du développement commercial
Code RNCP : 38583

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1406 — Management en force de vente
M1703 — Management et gestion de produit
M1704 — Management relation clientèle

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1829282S	Présentiel	Bruz	01/09/2025	31/08/2027
2107159S	Présentiel	Bruz	01/09/2026	31/08/2028

Source : GREF Bretagne #24150879F