# Manager du développement commercial

## Mastère Marketing Digital et E-commerce

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 24158039F — Mise à jour : 17 novembre 2026

Organisme responsable : **YNOV**

## Présentation de la formation

**Objectifs**

- Etablir un diagnostic de l'entreprise
- Réaliser une étude de marché
- Déterminer les objectifs commerciaux
- Définir un produit ou une gamme de produits
- Estimer la rentabilité des nouveaux produits
- Proposer un plan d'actions commerciales
- Assister la force de vente
- Entretenir les relations avec toutes les parties prenantes de l'entreprise
- Formaliser un portefeuille clients ou prospects qualifié
- Affiner la base de données clients
- Maîtriser les codes d'un entretien client
- Rédiger une offre commerciale
- Optimiser la relation client
- Proposer un programme de fidélisation
- Définir et mettre en place un outil de CRM
- Augmenter la satisfaction client de manière continue
- Appréhender les enjeux de chaque métier
- Décoder les pratiques culturelles et prévenir les risques
- Anticiper les besoins en compétences et conduire des entretiens
- Tenir un tableau de bord
- Formaliser des objectifs clairs et hiérarchisés
- Construire les tableaux de suivi des performances commerciales
- Analyser les performances commerciales
- Réaliser un reporting auprès de sa hiérarchie
- Définir un budget et construire un tableau budgétaire par projet
- Négocier avec les prestataires en interne et en externe
- Présenter et défendre un budget
- Gérer le budget commercial, arbitrer et allouer les dépenses et investissements

**Programme**

**1ère année**

**Management du Développement Commercial**

- Stratégie de prospection et de fidélisation
- Vente & Négociation

- I.A. Génératives : l’art du prompt
- Analytics et mesure de la performance

**Marketing Digital**

- CMS vitrine et e-commerce
- Stratégies Social Media et Influence
- Web Analytics

**E-Commerce et Retail Management**

- Stratégies Retail Media & Data
- Tech for Retail
- Parcours et expérience client

**2ème année**

**Management du Développement Commercial**

- Management des équipes commerciales
- Droit du digital
- Gestion de projet et Ingénierie d’affaires
- Data visualisation

**Marketing Digital**

Ce module a pour objectif de vous former aux techniques de prospection digitale et de génération de leads (contacts commerciaux).

- Social Ads & Social Selling
- Gestion de la relation client (CRM)
- Search Engine Marketing (SEO / SEA)

**E-Commerce et Retail Management**

- E-commerce & Stratégies Omnicanal
- Supply chain et logistique
- UX / UI appliqué au E-commerce

**1ère et 2ème année**

- IA : Ethique et Usages

- Anglais (E-learning et cours en anglais)
- Projets fil rouge et concours divers (Mademoiselle PITCH / Challenge 48h / L’Oréal Brand Storm)
- Impact & RSE
- Projet professionnel

## Certifications préparées et métiers visés

| Niveau d'entrée | Niveau de sortie |
| --- | --- |
| **Aucun prérequis** | **Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus** |

**Liste des certifications**

**Manager du développement commercial**

Code RNCP : 39884

### Métiers associés

**H1102** — Management et ingénierie d'affaires

**M1707** — Stratégie commerciale

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 1882975S | Mixte | Rennes | 06/10/2025 | 24/09/2027 |

Source : GREF Bretagne #24158039F