Manager du développement commercial

Certifiante | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 25181417F — Mise à jour : 11 juin 2026

Organisme responsable : **ESCAM LORIENT**

Présentation de la formation

Objectifs

- Élaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation : Le Manager du développement commercial a la charge de la construction de la stratégie globale de l'organisation ainsi que de sa stratégie. Il doit donc procéder à une analyse interne et externe de l'environnement, construire et présenter des orientations stratégiques et élaborer et diffuser la feuille de route
- Piloter la mise en oeuvre de la stratégie globale d'une organisation :Le Manager du développement commercial contrôle, analyse et ajuste la stratégie en fonction des résultats intermédiaires, il s'assure du suivi des projets et adapte les objectifs en fonction de la performance, il pilote les différents acteurs stratégiques de l'entreprise.
- Manager les équipes : Le Manager du développement commercial encadre mobilise et pilote l'ensemble des équipes. Il anime les équipes et les Hommes en collectif mais également en individuel. Son rôle est également la gestion des équipes et des compétences.
- Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation : Le manager du développement commercial a en charge la définition de la stratégie marketing et commerciale en concevant une stratégie adaptée. Il assure le pilotage de déploiement des plans marketings et commerciaux.

Programme

Culture et management d'entreprise

- Management interculturel
- Culture et style de management
- Culture entrepreneuriale, innovation et statuts juridiques de l'entreprise
- Les différentes fonctions de l'organisation et leurs interactions
- Initiation aux situations particulières de la vie de l'entreprise
- L'entreprise et la communication commerciale
- Culture générale du secteur du numérique et e-management

Gestion des R.H. et des organisations

- Ressources humaines et organisation Management des ressources humaines
- Management socio-économiques des R.H.
- Communication interpersonnelle et gestion des conflits
- Management, organisation et risques psychosociaux

Langue vivante européenne

- Anglais oral et écrit (niveau B2)

Les entreprises et les enjeux de la transition écologique

- Les principes de la transition écologique
- Crise climatique et effondrement de la biodiversité : origines et conséquences
- Le cadre normatif de la transition écologique
- La transition écologique : une réponse aux crises

- Les acteurs de la transition écologique et du développement durable
- Les citoyens en tant qu'agents du changement
- Le rôle des entreprises dans la transition écologique
- Compétences transversales et interdisciplinarité

Stratégies et environnement géopolitique, économique et juridique

- Environnement géopolitique et stratégies des entreprises
- Connaissance des marchés européens : veille stratégique et intelligence économique
- Environnement économique international et stratégies d'internationalisation
- Environnement économique international : les clauses d'un contrat international

Management stratégique des organisations

- Concept de stratégie
- Modèles stratégiques et politique générale de l'entreprise
- Stratégie d'entreprise et structure organisationnelle
- Décision stratégique
- Management stratégique, pilotage des moyens
- Performance de l'organisation

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 : 41966

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1704 — Management relation clientèle

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092369S	Présentiel	Lorient	01/09/2026	30/06/2028
2093537S	Présentiel	Lorient	01/09/2026	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #25181417F