Manager du développement commercial

MBA commerce & Entrepreneuriat

Certifiante | Formation continue

Réf. : 25186297F — Mise à jour : 29 octobre 2026

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Le **MBA Management, Commerce et Entrepreneuriat** a pour objectif de former nos étudiants aux compétences en marketing et développement commercial tout en développant leurs comportements entrepreneuriaux : créativité, initiative, autonomie, responsabilité. Elle intègre la dimension sociale et environnementale et ouvre également sur la création d'entreprise.

Dans l'esprit de l'organisation européenne des études, le MBA Marketing, commerce et entrepreneuriat apporte :

- Un savoir-faire professionnel de haut niveau à des jeunes ou des adultes à fort potentiel
- L'insertion ou la progression professionnelle au sein d'entreprises françaises et internationales
- Les compétences nécessaires aux fonctions d'encadrement, de direction et de management d'équipe
- Des spécialisations d'encadrement des fonctions commerciales et marketing, liées à des compétences en développement et en entrepreneuriat

Programme

M1

Management stratégique

- Environnement des marchés internationaux
- Intelligence économique
- Marketing international
- Achat international

MANAGEMENT

- Management des ressources humaines
- Culture d'entreprise et management interculturel
- Management d'entreprise 2.0

ENTREPRENEURIAT & GESTION

- Diagnostic financier et évaluation de projets
- Processus de management de projet
- Contrôle de gestion

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Pacte Langues
- Pacte Employabilité
- Mémoire professionnel

M2

MANAGEMENT

- Management commercial
- Management de proximité
- Leadership et management du changement

DÉVELOPPEMENT & MARKETING

- Développement stratégique des affaires
- Management international
- Gestion des « Grands Comptes »
- Expertise commerciale
- Développement et management de l'innovation
- Stratégie digitale
- Webmarketing

ENTREPRENEURIAT, GESTION ET JURIDIQUE

- Conduite de projet entrepreneurial
- Ingénierie de financement
- Business Plan
- Valorisation des entreprises
- Négociation et audit
- Management et pilotage stratégique

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Pacte employabilité
- Mission d'expertise

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

- Cours théoriques
- Études de cas
- Travaux pratiques
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels
- Supports audiovisuels
- Technologie digitale

ÉVALUATIONS & EXAMENS

- Évaluation des connaissances avec des devoirs sur table, questionnement individuel pendant les séances de cours
- Contrôle continu pendant la formation
- Évaluation des compétences par des mises en situations professionnelles (cas pratiques, études de cas)
- Évaluation des compétences développées en entreprise (dossier 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 : 40359

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1706 — Promotion des ventes

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2116262S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	31/07/2028
2434407S	Présentiel	Rennes	01/09/2027	31/08/2029

Source : GREF Bretagne #25186297F