Manager du développement commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 26229394F — Mise à jour : 29 octobre 2026

Organisme responsable : **ESCAM BREST**

Présentation de la formation

Objectifs

La formation **Manager du développement commercial** forme des professionnels capables de piloter la stratégie commerciale d'une entreprise, développer son chiffre d'affaires et manager des équipes commerciales performantes.
Cette certification permet aux étudiants et aux professionnels d'acquérir une expertise solide pour accéder à des postes à responsabilité dans le domaine commercial.

Programme

UC D41.1 Élaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre

- Analyse de marché, segmentation et positionnement stratégique
- Définition des objectifs de croissance et des KPI
- Adaptation de l'offre et design inclusif
- Structuration du plan stratégique et des plans d'actions
- Politique tarifaire et grille de prix stratégique
- Lecture financière de la performance commerciale et rentabilité des plans d'action

UC D41.2 Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle

- Feuille de route commerciale et synergie interservices
- Suivi et ajustement stratégique continu : reporting et agilité
- Management de la performance et allocation des ressources
- Optimisation des processus de vente digitaux et clients
- Analyse avancée de la performance commerciale et mise en œuvre des actions correctives
- Stratégie de fidélisation et pilotage de la valeur client

UC D51.1 Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes

- Management des équipes commerciales et reconnaissance professionnelle
- Gestion prévisionnelle des compétences et entretiens professionnels
- Veille stratégique des compétences et adaptation des équipes aux mutations commerciales
- Performance commerciale responsable : critères ESG et qualité de vie au travail

UC D51.2 Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable

- Veille technologique et scénarisation des innovations commerciales
- Déploiement technologique, formation et accompagnement du changement
- Conception de nouvelles offres et expérience client data-driven
- Innovation commerciale responsable et alignement RSE

UC A4/5 Les entreprises et les enjeux 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

UC B4 / B5 Langue Vivante Européenne

D52 **Soutenance : Thèse professionnelle**

D42 **Mission professionnelle : Soutenance & Mémoire**

UC D43 Contrôle continu - Structuration commerciale et développement partenarial

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
2433762S	Présentiel	Brest	01/09/2027	29/06/2029
2434890S	Présentiel	Brest	01/09/2027	29/06/2029

Source : GREF Bretagne #26229394F