

MBA

Manager du développement commercial

option Commerce & Data

Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 7 RNCP 40359 délivrée par l'IPAC - EDUSERVICES - échéance certification : 28/03/2028.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Manager du développement commercial stimule la croissance commerciale en attirant de nouveaux clients et en cultivant la confiance des clients existants. Tu mets l'accent sur l'innovation, les pratiques éthiques et la responsabilité sociétale de l'entreprise. Tu pilotes une stratégie de prospection commerciale inclusive omnicanale, intégrant méthodes traditionnelles et outils digitaux.

Tu seras capable de :

- Élaborer des stratégies de développement commercial éthiques et responsables
- Surveiller l'environnement interne et externe et identifier des opportunités de croissance
- Proposer une stratégie responsable (segments, concurrence, positionnement, objectifs, présentation à la direction)
- Décliner la stratégie omnicanale en plan d'action (actions, ressources, outils de suivi)
- Développer l'activité (offre, prospection, acquisition, fidélisation, relations durables)
- Piloter les processus de commercialisation (BtoB/BtoC, automatisation, contrôle, ajustement)
- Améliorer l'expérience client omnicanale (collecte, analyse, optimisation des parcours)
- Piloter la performance commerciale (reporting, analyse, leviers, recommandations)
- Manager les équipes (organisation, compétences, accompagnement, performance)
- Manager les partenaires et équipes transverses (réseau, innovation, coordination, résolution de problèmes)
- Prévenir et gérer les conflits (écoute, cohésion, anticipation)
- Prévenir et gérer les crises (évaluation des risques, planification, formation)

SECTEUR D'ACTIVITÉ & TYPE D'EMPLOI

Le métier s'exerce dans tous les secteurs et domaines d'activité, aussi bien en BtoB qu'en BtoC. Il est particulièrement présent dans les entreprises ayant des enjeux de développement commercial, de croissance et de performance, quel que soit leur niveau de maturité ou leur taille.

Postes fréquents :

- Manager du développement commercial
- Business developer
- Chef de projet commercial
- Directeur commercial
- Ingénieur d'affaires



DURÉE ET RYTHME

FORMATION EN ALTERNANCE OU INITIAL

- 1 semaine par mois à l'école
- Pendant 2 ans (865 heures)

MODALITÉS

PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 minimum (Bac+3).

ADMISSION :

- Compléter le dossier de candidature
- Passer des tests en ligne
- Échanger lors d'un entretien de motivation
- Réponse sous 48 h
- Rentrée mi-octobre 2026

COÛT EN ALTERNANCE

Prise en charge par l'entreprise / OPCO

COÛT EN INITIAL

8000€ TTC / an

EFFECTIF DE CLASSE :

De 15 à 30 apprenants

MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

- Accès aux plateformes : SC-FORM, Office 365, Sowsign.
- Formateurs issus du monde pro, expert dans leur métier.
- Animations Pédagogiques : Challenges
- Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap : contactez notre Référente Handicap, Aurélie Laroussinie, au 05 61 21 33 11.

NOS CHIFFRES CLÉS

- Taux de réussite 2025 : 100 %

PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation allie cours théoriques et périodes en entreprise, via un contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou d'un stage (170 jours ouvrés minimum sur 2 ans).

+ de 80 % de taux de placement en entreprise quand un étudiant s'inscrit chez Pigier Toulouse.



PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 : ELABORER DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ETHIQUES ET RESPONSABLES

• Veille stratégique • Diagnostic stratégique • Stratégie de développement commercial

BLOC 2 : CONDUIRE LE DEPLOIEMENT OPERATIONNEL DE LA STRATEGIE COMMERCIALE DURABLE CONVENUE AVEC LA DIRECTION

• Plan d'action commercial • Suivi de la performance • Proposition de valeur • Prospection commerciale • Gestion des appels d'offres
• Gestion du portefeuille clients • Négociation commerciale • Anglais professionnel

BLOC 3 : PILOTER DES PROCESSUS ET UNE ACTIVITE COMMERCIALE PERFORMANTE, ETHIQUE ET RESPONSABLE

• Logigramme • Analyse de la performance du processus de commercialisation • Satisfaction clients • Pilotage de la performance commerciale

BLOC 4 : DIRIGER UNE EQUIPE ET ASSURER UN MANAGEMENT TRANSVERSE DES PARTENAIRES ASSOCIES AUX PROJETS DE DEVELOPPEMENT

• GEPP - Recrutement et formation des équipes • Entretien de recrutement • Management des équipes commerciales • Développement et animation du réseau de partenaires • Conduite du changement • Gestion des conflits* • Prévention des risques et gestion de crise

ÉPREUVE INTÉGRATIVE

• Suivi Synthèse d'Expérience Professionnelle

ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

• Exploiter la data analytics pour optimiser le pilotage commercial et la performance des ventes • Anglais Professionnel

*Module digitalisé (SEIRA)

ANIMATIONS PÉDAGOGIQUES

CHALLENGE ANNONCEUR

Relevez le défi d'une compétition nationale autour d'un véritable brief d'annonceur et démontrez votre talent lors d'une grande finale face aux meilleurs projets de France.

BUSINESS GAME OF BOSS

En équipe, vous pilotez une entreprise virtuelle en compétition avec d'autres équipes sur un même marché, en définissant périodiquement une stratégie (commerciale, marketing, RH).

CERTIFICATION TOEIC

Une certification en Anglais reconnue pour vous démarquer dès vos premiers pas dans le monde professionnel.

RÈGLEMENT DE L'EXAMEN

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE
1	Projet développement commercial	Écrite + Orale	30 min
2	Mise en situation professionnelle	Écrite	6 h
	Jeu de rôle	Orale	30 min + 30 min
3	Mise en situation professionnelle	Écrite	4 h
	Reporting	Écrite + Orale	30 min
4	Mise en situation professionnelle	Écrite	6 h
	Mise en situation professionnelle	Écrite	2h
	Jeu de rôle n°1	Orale	30 min + 30 min
	Jeu de rôle n°2	Orale	30 min + 30 min
Épreuve intégrative	Synthèse d'Expérience professionnelle (SEP)	Écrite + Orale *	1 h

*dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise Pour obtenir le titre il faut obtenir une note minimale de 10/20 à chaque épreuve certificative, à l'épreuve intégrative (SEP) et à chaque moyenne de bloc de compétences. Examens répartis entre juin et septembre de chaque année scolaire Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

CONTACT :

Florian BOURREL, Conseiller en formation
(toulouse@pigier.com).

Passerelles & équivalences :

Nous contacter sur l'adresse ci-dessus ou au
05 61 21 33 11.