

FORMATION

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

Dans un contexte **B to B** (Business to Business) sous haute tension, les entreprises ont besoin de **commerciaux 4.0** : experts, connectés et visionnaires. Que ce soit en B to B ou B to C, ces professionnels sont capables de penser de manière stratégique pour **booster** la performance marketing et commerciale des entreprises.

LE TITRE



La formation « **Manager en Ingénierie d'Affaires, parcours Manager de la Performance Marketing et Commerciale** » est un titre reconnu par l'État **niveau 7** (EU). Cette certification est délivrée en partenariat avec Sup de V, et est enregistrée au RNCP sous le **code n° 35164** par décision du 16/12/2020.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme **bac +3** ou d'un titre certifié de niveau 6 (EU) dans un cursus à dominante **commerciale ou tertiaire**.

TARIF

En initial : **10 250 €** pour l'intégralité de la formation, permettant un accès direct aux compétences clés en management commercial et marketing.

En alternance : la formation est entièrement financée pour l'apprenant grâce à la **prise en charge par l'entreprise et son OPCO** (Opérateur de Compétences). En contrat d'alternance, l'apprenant perçoit une rémunération en fonction de son âge et de son niveau d'étude, tout en développant une expérience professionnelle reconnue.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **Manager du Développement Commercial et Marketing** intervient auprès d'entreprises en **B to B ou B to B to C**, en jouant un rôle clé dans leur croissance. Il contribue à leur développement en créant et en vendant des solutions complexes à haute valeur ajoutée, répondant à des besoins stratégiques et optimisant leur organisation, leurs processus et leur productivité.

Les points essentiels du métier :

- Acquisition de nouveaux clients
- Fidélisation d'un portefeuille existant
- Développement de nouvelles opportunités grâce à une stratégie marketing efficace, une meilleure compréhension des besoins clients et l'innovation en produits et services.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

DURÉE :

987 heures de formation sur 2 ans

DATE :

d'**octobre 2025** à **septembre 2027**

RYTHME D'ALTERNANCE :

ANNÉE 1 : **70%** en entreprise / **30%** en formation

ANNÉE 2 : **75%** en entreprise / **25%** en formation

Une école



**CCI LE MANS
SARTHE**



PROGRAMME DE FORMATION

BLOC 1 Management de l'information et des réseaux stratégiques

BLOC 2 Élaboration d'une stratégie de développement d'affaires

BLOC 3 Qualification, conception et négociation

BLOC 4 Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires

✓ **PROJET** : développement d'une nouvelle activité

✚ **MODULES TRANSVERSAUX**

COMPÉTENCES & MISSIONS EN ENTREPRISE

Compétences à développer pendant la formation :

- Mise en œuvre d'une politique **marketing** pour détecter de nouvelles opportunités
- Conception d'un plan stratégique de **développement** (marchés, clients, projets commerciaux)
- Développement d'une **nouvelle activité**
- Détection et qualification d'**opportunités** d'affaires
- Élaboration de **solutions** commerciales complexes et sur mesure
- **Négociation** des solutions commerciales
- **Pilotage** de l'affaire commerciale : de la contractualisation à l'évaluation finale
- Communiquer dans une langue **internationale**

Exemples de missions en environnement B to B ou B to B to C :

- Analyse & Évaluation
- Développement Commercial
- Fidélisation & Gestion de la Relation Client
- Stratégie & Positionnement
- Mise en œuvre & Animation
- Développement de Réseaux & Partenariats

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Nos diplômés évoluent dans les secteurs de production et de services, en **B to B et B to B to C**, et sont capables de :

- **Acquérir de nouveaux clients**, fidéliser un portefeuille existant et développer de nouvelles opportunités grâce à une stratégie marketing et commerciale performante
- **Capter et analyser les informations de marché**, élaborer des diagnostics et établir des contacts pour détecter et concrétiser de nouvelles opportunités d'affaires
- **Élaborer une stratégie de développement commercial**, en définissant les actions clés pour optimiser l'activité
- **Négocier des affaires complexes**, en qualifiant les besoins clients et en proposant des solutions sur mesure
- **Piloter la mise en œuvre des projets** chez le client et manager une équipe en mode projet



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

*source Sup de V

95%
de réussite aux examens 2023

93%
d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2022
100% en CDI

2/3
des diplômés sont déjà
recrutés avant la fin de
leurs études

43 K €
de salaire moyen
plus variable

MÉTIERS VISÉS ET DÉBOUCHÉS



- Business développer
- Chargé d'affaires
- Chargé de marketing opérationnel
- Consultant
- Ingénieur commercial
- Manager de la relation client
- Responsable d'affaires
- Responsable Grands Comptes
- Responsable stratégie marketing et commerciale

emeci

L'ÉCOLE DE MANAGEMENT EN EXCELLENCE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

7 avenue des Platanes 72100 Le Mans 02 43 50 25 85



EN SAVOIR +

