



BAC+ 5 | Alternance & Initial

# Manager d'Entreprise et du Développement Commercial

**Le manager d'entreprise et du développement commercial exerce des fonctions d'encadrement et de développement dans tout type de structures et de secteurs.**

**À partir de sa maîtrise des grands enjeux stratégiques, juridiques et financiers de son organisation, il conçoit et met en œuvre la stratégie de développement commercial de l'entreprise ou de l'entité dont il a la charge.**

**Il a la responsabilité des clients stratégiques qu'il gère en direct ou pilote l'équipe commerciale dédiée.**

**Dans une petite ou moyenne entreprise, il seconde le dirigeant d'entreprise et assure le développement de la notoriété ou du chiffre d'affaires de la business unit.**

## Objectifs de la formation

- Définir et piloter la stratégie de développement d'un périmètre de responsabilité à forts enjeux (business unit, portefeuille comptes stratégiques)
- Manager une équipe commerciale
- Secondier le dirigeant d'une business unit

## Profil

- Force de conviction
- Aisance dans la prise de décision
- Aptitude au management
- Communication orale et écrite qualitative
- Vision stratégique et goût du challenge

## Métiers visés

- Manager de centre de profit
- Directeur d'agence, d'unité opérationnelle
- Directeur commercial
- Responsable des ventes
- Entrepreneur

### Modalités d'admission

- Étude du dossier, tests en ligne et entretien de motivation
- Recherche d'une entreprise d'accueil en alternance ou en stage (soutien du dispositif CARE Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)

### Modalités pédagogiques

- Présentiel et e-learning en appui
- Études de cas – business game – Commandes clients
- Pédagogie dynamique et interactive
  - Nombreuses simulations
- Accompagnement individualisé à la méthodologie des travaux certifiants

### Missions en entreprise

- Définir et conduire la stratégie de développement d'une business unit ou d'une activité
- Développer un portefeuille de comptes stratégiques
- Piloter des projets de développement
- Manager une équipe commerciale

### DIPLÔME



**Certification professionnelle de niveau 7**  
« **Manager des organisations** »  
NSF 310 - RNCP n°15053

Enregistré au RNCP par arrêté du 7/7/2017  
publié au JO du 19/7/2017  
Délivré par ECEMA

### RYTHME



**En alternance :**  
1 semaine école / 3 semaines entreprise  
*Contrat en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 24 mois*

**En initial :**  
Stage alterné obligatoire par année de formation : 80 jours

### ADMISSION



**Pour candidater,**  
il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6

**Candidature sur [aforem.fr](http://aforem.fr)**  
**Réponse sous 48 heures**

### ACCESSIBILITÉ



**Accessible aux personnes en situation de handicap.**

Pour en savoir plus rendez-vous sur notre site internet.

### COÛT DE LA FORMATION



**Formation en alternance : gratuit pour l'étudiant**

**Formation en initial : 6000 euros par an**

# LE PROGRAMME D'AFOREM

## Management général et stratégique

- Management stratégique d'entreprise
- Politique et stratégie d'entreprise
- Intelligence économique et systèmes d'informations
- Management de la performance et lean management
- Management de la qualité
- Gouvernance d'entreprise

## Environnement juridique

- Droit des affaires et des contrats
- Risques juridiques de l'entreprise
- Droit du travail

## Pilotage économique et financier

- Analyse financière et budgétaire
- Budget prévisionnel
- Analyse de la rentabilité
- Rentabilité des investissements
- Techniques de financement des entreprises
- Gestion de trésorerie
- Audit et contrôle de gestion
- Élaboration d'un business plan
- Négociation grands comptes
- Négociation de solutions de financement
- Tableaux de bords et indicateurs

## Stratégie marketing et commerciale

- Stratégie marketing et commerciale
- Stratégie marketing digital et innovation
- Stratégie de marque : conception et développement produits
- Stratégie de communication & communication de crise
- Stratégie de distribution : e-commerce, animation de réseau, franchise
- Marketing opérationnel pour manager
- Marketing des services
- Management de la performance commerciale

## Management d'équipe

- Management d'équipe
- Management de projet et conduite de réunion
- Intercultural management et international marketing
- Leadership et influence
- Conduite du changement

## Business english

- Customer and relationship management
- Corporate communication
- Team motivation
- New business trend
- International case study

## Management des achats et de la supply chain

- Management des achats et de la sous-traitance
- Supply Chain et appels d'offres

## Management des ressources humaines

- Management des compétences et gestion des conflits
- Management stratégique des RH
- Stratégie de recrutement
- Méthodologie du bilan de compétences

## Compétences transverses et softskills

- Les outils du Key Account Manager : outils de création de supports et Excel avancé
- Management de projet
- Personal branding
- Prise de parole en public et animation de réunion
- Créativité
- Entrepreneuriat

## PROJETS

- Projet de création d'entreprise en M2 en groupe – élaboration du business plan et soutenance
- Nombreux projets réels en réponse à des commandes clients
- Challenges inter-écoles au sein du groupe SDV Éducation
- Cycle de conférences « innovation métiers » : face à face avec des experts du management

## Modalités d'obtention

- Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : en fonction des modules, contrôle continu ou partiels semestriels.
- Évaluation des compétences professionnelles déployées en entreprise par l'entreprise
- Projet d'optimisation professionnelle en 1ère année à partir d'une commande de l'entreprise d'accueil : rapport et soutenance
- Thèse professionnelle en 2ème année : mémoire et soutenance

## Indicateurs de performance

Obtention du diplôme 2021: 100%  
Insertion professionnelle à 6 mois 2020 : 88%

## En partenariat avec

**ECEMA**



**Lucile MALGOGNE**

**Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial**

Après avoir obtenu mon BTS NRC et mon Bachelor Ingénieur Commercial chez AFOREM, j'ai décidé de poursuivre en Mastère MEDC dans cette même école. Elle me permet chaque année de développer mes compétences, et de les mettre en application dans l'entreprise Abri Services, spécialisée dans l'affichage publicitaire et mobilier urbain, où j'entame ma deuxième année d'alternance, grâce au réseau d'AFOREM.

Il s'agit d'une école volontaire et toujours à l'écoute de ses étudiants, et je suis fière de participer à la vie de cette école.