

MASTÈRE BAC+5
Niveau 7

MANAGER
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Date de début :
Septembre 2025

Durée de la formation :
24 mois en alternance*

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

Rythme :
3 semaines en entreprise
1 semaine en formation

100% distanciel

OBJECTIFS

- Développer de nouvelles opportunités commerciales pour l'entreprise
- Diriger, guider, motiver et évaluer une équipe de professionnels
- Analyser les données commerciales et financières et recommander des stratégies
- Élaborer des stratégies commerciales
- Gérer la relation avec les clients
- Gérer et superviser des projets

PUBLIC - PRÉREQUIS

- Eligible au contrat d'apprentissage
- Niveau d'entrée attendu : Bac +3 - niveau 6

CONDITIONS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise

MÉTIERS VISÉS

- Responsable grands comptes
- Responsable du développement commercial
- Développeur commercial grands comptes
- Développeur commercial BtoB
- Ingénieur technico-commercial



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Evaluation en cours de formation
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel

MOYENS TECHNIQUES

Classe virtuelle : full distanciel
SUPALIA réunit les outils et conditions digitales nécessaires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : vous apprenez par l'action, résolution de problème par situations réelles
- Interaction, expérimentation, autonomie, responsabilité
- Partage d'expériences, brainstorming

LES + DE SUPALIA

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94% de réussite aux examens
- 93% taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs issus du secteur professionnel concerné

ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

BLOC 1 Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise

- Analyser la stratégie, la vision, les missions et les valeurs de l'entreprise
- Comprendre le fonctionnement du parcours d'achat du client et son mode de réflexion
- Identifier et comprendre les concurrents directs et indirects
- Réaliser une veille sectorielle, concurrentielle et médiatique

BLOC 2 Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Identifier les cibles commerciales afin de personnaliser l'approche commerciale
- Analyser et comprendre la structure de son portefeuille clients
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Construire des outils commerciaux et des supports de communication
- Communiquer les informations clients auprès des parties prenantes
- Analyser les composantes d'un contrat de vente et relever les écueils
- Planifier des actions commerciales et événementielles pour déployer la stratégie commerciale en mesurant la rentabilité et le risque de chaque action

BLOC 3 Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial

- Maîtriser les canaux de prospection traditionnels
- Interagir avec ses prospects
- Maîtriser les canaux de prospection digitale
- Engager des actions de social selling
- Gérer les prescripteurs et apporteurs d'affaires rentables
- Mener une négociation commerciale complexe dans un cadre BtoB ou Grands Comptes
- Identifier les règles de négociation à l'international
- Répondre à un appel d'offres

BLOC 4 Pilotage de la performance commerciale

- Coordonner la relation avec les fournisseurs
- Contrôler et mesurer la performance achat
- Contrôler et mesurer la performance des approvisionnements
- Communiquer en interne et organiser le reporting sur les performances
- Orchestrer la collaboration entre les différents acteurs de la Supply Chain

BLOC 5 Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

- Organiser le fonctionnement d'une équipe commerciale au quotidien
- Améliorer continuellement l'ensemble des processus clients
- Communiquer les informations et retours clients avec l'ensemble des parties prenantes
- Délivrer des messages clés en affirmant sa posture de business partner
- Renforcer son rôle transversal avec les directions et services concernés (marketing, communication)
- Développer son adaptabilité à des environnements multiculturels et son ouverture d'esprit



CONTACT & INSCRIPTION

nadine.blampain@supalia.fr

01 43 53 64 96

supalia

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

 www.supalia.fr