

### Manager du Développement Commercial

Diplôme européen FEDE de droit suisse (titre privé)

Préparation à la certification professionnelle "Manager du développement commercial", enregistrée au RNCP (niveau 7) par CDE France.

L'apprenti(e) exerce ses fonctions dans les domaines de l'encadrement et du management, de la stratégie commerciale, du commerce ainsi que du management en relation clientèle.

La certification professionnelle "Manager du développement commercial" est enregistrée au RNCP (niveau 7), fiche n°RNCP41966, code NSF 312, enregistrée le 27/02/2026.

#### Votre Profil

Vous êtes titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 (équivalent à un BAC +3) dans les domaines du commerce ou du développement. Vous souhaitez évoluer vers des fonctions stratégiques en pilotage commercial, et disposez d'un intérêt marqué pour les enjeux de performance, d'innovation, de transformation digitale et de développement responsable. Vous pouvez également suivre cette formation par une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).



#### Votre Entreprise

Vous exercez dans une grande diversité d'organisations, couvrant l'ensemble des secteurs d'activité (industrie, services, commerce, conseil, technologies, santé, etc.) et vous vous adaptez aux spécificités structurelles et stratégiques des entreprises.

Les cadres d'exercice les plus fréquents varient en fonction de la taille de l'entreprise, de son degré de structuration, de son positionnement sur le marché et de son niveau d'internationalisation.

#### Votre Activité

Vous agissez en qualité de chef d'orchestre au sein de votre entreprise en mobilisant l'ensemble des fonctions de marketing, vente, communication et support, dans le but de construire des offres pertinentes, de développer des partenariats durables, d'optimiser la performance commerciale et de garantir une expérience client différenciante.

#### Suite de parcours

Insertion sur le marché du travail avec divers emplois accessibles : Responsable, Manager, Directeur du développement commercial, Business development manager, Directeur des ventes, Directeur grands comptes, Directeur de la relation client, Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable grands comptes, Business developer senior, Key account manager, Responsable partenariats, Head of sales, Directeur commercial adjoint.

<b>BLOC DE COMPÉTENCES</b>			
Définir la stratégie commerciale de l'entreprise.	Piloter la stratégie et la performance commerciale.	Manager les équipes commerciales.	Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise.

### **Prérequis (hors VAE)**

L'accès à la certification professionnelle "Manager du développement commercial" est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6, dans le domaine du commerce ou du développement.

A titre dérogatoire, l'accès à la certification pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5 d'études de gestion, de marketing ou de commerce, et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans le domaine du développement commercial.

### **Objectifs**

Etre capable de :

- Construire une stratégie commerciale innovante et orientée performance, en mobilisant les données de marché, les objectifs de croissance et les outils d'analyse stratégique, afin de répondre aux évolutions de la demande et anticiper les mutations du secteur.
- Déployer cette stratégie de manière opérationnelle, en élaborant des plans d'action structurés, en coordonnant les services clés de l'organisation et en assurant un suivi rigoureux des indicateurs de performance afin de garantir l'efficacité commerciale.
- Manager les équipes commerciales de façon responsable et durable, en intégrant les pratiques de reconnaissance, de montée en compétences, de gestion prévisionnelle des emplois, tout en assurant un pilotage managérial aligné sur les enjeux de QVT, de diversité et d'inclusion.

### **Méthodes mobilisées**

Formation en présentiel, avec des études de cas, des travaux de recherches, des travaux pratiques, des cours magistraux ainsi que du travail de groupe.

### **Modalités d'évaluation**

Examens (étude des cas, QCM...), livrables, grand oral.

### **Modalités et délais d'accès**

Notre rentrée est en septembre, les RDV avec nos conseillers sont possibles toute l'année.

### **Contacts**

Pour prendre un RDV, veuillez nous contacter à l'adresse suivante : [recrutement@kedi.fr](mailto:recrutement@kedi.fr).

### **Durée et rythme**

La durée de formation en alternance est de 1050 heures sur 2 ans en contrat d'apprentissage.

Le rythme de formation est de 3 jours au CFA une semaine sur deux semaine (les mercredis, jeudis et vendredis).

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à un handicap, n'hésitez pas à nous contacter.

Référent handicap : Laetitia CHOMIK.

Adresse mail : [laetitia.chomik@kedi.fr](mailto:laetitia.chomik@kedi.fr)

Le tableau du déroulement de l'examen est à consulter sur la plaquette numérique se trouvant sur le site internet de Kedi Formation.

**[www.kedi-formation.fr](http://www.kedi-formation.fr) / [recrutement@kedi.fr](mailto:recrutement@kedi.fr)  
03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse**

## 1ère année - Epreuves obligatoires

Epreuves	U.C.	ECTS	Coeff.	Modalités	Durée
Elaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre	<b>D41.1</b>	8	3	Etude de cas	3h
Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle	<b>D41.2</b>	8	4	Etude de cas	3h
Soutenance : Mission professionnelle	<b>D42</b>	14	5	Grand oral	1h
Contrôle continu	<b>D43</b>	2	2	Contrôle continu	
Langue Vivante Européenne - Ecrit Niveau B2 du CECR	<b>B4</b>	12	2	Ecrit	1h45
Les entreprises et les enjeux de la transition écologique	<b>A4/5</b>	16	4	QCM en ligne	1h
<b>Total</b>		<b>60</b>	<b>20</b>		

## 2ème année - Epreuves obligatoires

Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes	<b>D51.1</b>	16	5	Etude de cas	3h
Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable	<b>D51.2</b>	16	6	Etude de cas	3h
Soutenance : Thèse professionnelle	<b>D52</b>	14	5	Grand oral	1h
Contrôle continu	<b>D53</b>	2	2	Contrôle continu	
Langue Vivante Européenne - Oral Niveau B2 du CECR	<b>B5</b>	12	2	Oral	45 min
<b>Total</b>		<b>60</b>	<b>20</b>		

## FacultatIVES

Langue vivante 2	<b>B4</b>	6		Ecrit	1h45
Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	<b>A2</b>	6		QCM en ligne	40 min
Le management interculturel et les RH en Europe	<b>A3</b>	6		QCM en ligne	40 min