

Manager du développement commercial

Certification professionnelle enregistrée au Répertoire national de la certification professionnelle
& Mastère européen en management du développement commercial - Diplôme privé de la FEDE

Certification professionnelle RNCP 41966

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 7 (cadre européen)
Code NSF : 312: Commerce, vente
Décision du 27/02/2026
Date d'échéance de l'enregistrement: 27/02/2029



Fiche de la certification sur le site France Compétences: <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41966/>

Objectifs :

Dans un contexte économique marqué par l'accélération des transformations numériques, l'exigence d'agilité stratégique, la montée des critères RSE et l'évolution des comportements d'achat, les entreprises font face à une restructuration profonde de leurs modèles de développement commercial. Face à ces mutations, les organisations recherchent des professionnels capables non seulement d'atteindre leurs objectifs de chiffre d'affaires, mais aussi de piloter une stratégie commerciale innovante, responsable, intégrée et durable. Le programme permet d'acquérir une vision globale, stratégique et opérationnelle du rôle de manager commercial de haut niveau.

Pré-requis:

- Les candidats titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6, dans le domaine du commerce ou du développement.
- A titre dérogatoire, candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5 de gestion, marketing ou commerce et attestant d'une expérience professionnelle dans le domaine du développement commercial.

Blocs de compétences:

- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise - RNCP41966BC01
- Piloter la stratégie et la performance commerciale - RNCP41966BC02
- Manager les équipes commerciales - RNCP41966BC03
- Piloter l'innovation commerciale - RNCP41966BC04

Modalités d'évaluations:

Des évaluations en cours et en fin de formation vérifient l'acquisition des compétences par le participant.

L'interactivité de la formation entre les apprenants, les formateurs et l'entreprise permet de la faire évoluer et de l'ajuster à la réalité du monde professionnel.

La formation sera validée par des études de cas, des mises en situation professionnelles, des oraux et des QCM.

Méthodes Mobilisées:

La pédagogie privilégie les séquences participatives mobilisant l'interactivité, la prise d'initiative et l'esprit critique.

La formation est possible en contrat de professionnalisation, en contrat d'apprentissage, via un financement personnel ou un plan de développement des compétences.

Carrières et débouchés:

Responsable/Manager du développement commercial, Directeur commercial, Business développeur manager, Ingénieur commercial, Directeur grands comptes, Key account manager, Responsable partenariats, Ingénieur d'affaires, Head of sales...

Poursuite d'études:

Le Titre Certifié est conçu pour une insertion professionnelle rapide. Cependant, il est possible de poursuivre en Doctorat.

Equivalences:

Afin de vérifier si des équivalences sont possibles, le mieux est de nous contacter afin d'étudier les possibilités.



900 heures de formation - 2 ans- 3 jours de formation tous les 15 jours.



Possible en contrat de professionnalisation, en contrat d'apprentissage, via le CPF, via un financement personnel ou un plan de développement des compétences. Validation par blocs de compétences possible. Accessibilité de la formation par la voie de la VAE , <https://www.cde-fede.fr/la-VAE/> <https://www.vae.gouv.fr>

Alfaé est un établissement adapté aux normes et lois relatives à l'insertion des personnes en situation de handicap.

Chiffres de la certification:

Taux de réussite à la certification: 84%

Taux d'insertion global moyen à 6 mois: 87% -Taux d'insertion dans le métier à 2 ans : 42%

