

# Certification professionnelle "Manager du développement commercial"

## Programme de cours en M1

- **Elaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre**

1. Analyse de marché, segmentation et positionnement stratégique
2. Définition des objectifs de croissance et des KPI
3. Adaptation de l'offre et design inclusif
4. Structuration du plan stratégique et des plans d'actions
5. Politique tarifaire et grille de prix stratégique
6. Lecture financière de la performance commerciale et rentabilité des plans d'action

- **Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle**

1. Feuille de route commerciale et synergie interservices
2. Suivi et ajustement stratégique continu : reporting et agilité
3. Management de la performance et allocation des ressources
4. Optimisation des processus de vente digitaux et clients
5. Analyse avancée de la performance commerciale et mise en œuvre des actions correctives
6. Stratégie de fidélisation et pilotage de la valeur client

- **Mission professionnelle**

Préparation à la soutenance et à leur mémoire, ainsi que le suivi de celui-ci

- **Anglais**

Préparation au niveau B2 et à l'examen écrits

- **Les entreprises et les enjeux de la transition écologique**

1. Les principes de la transition écologique
2. Les enjeux de la transition écologique dans les organisations

## Programme de cours en M2

- **Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes**

1. Management des équipes commerciales et reconnaissance professionnelle
2. Gestion prévisionnelle des compétences et entretiens professionnels
3. Veille stratégique des compétences et adaptation des équipes aux mutations commerciales
4. Performance commerciale responsable : critères ESG et qualité de vie au travail

- **Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable**

1. Veille technologique et scénarisation des innovations commerciales
2. Déploiement technologique, formation et accompagnement du changement
3. Conception de nouvelles offres et expérience client data-driven
4. Innovation commerciale responsable et alignement RSE

- **Thèse professionnelle**

Préparation à la soutenance et à leur mémoire, ainsi que le suivi de celui-ci

- **Anglais**

Préparation au niveau B2 et à l'examen oral