NIVEAU 7

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MASTÈRE EUROPÉEN MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL *



GFS Grande École de l'Alternance

RNCP [1] 41966 enregistré le 27/02/2026

NIVEAU 7 : Cadre Européen des Certifications

CODE DIPLÔME 16X31050

CODE NSF 312 : Commerce, vente

DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR CDE FEDE France

PUBLIC
Alternants, salariés, étudiants, demandeurs d'emploi, travailleurs indépendants

Accessible aux personnes en situation d'handicap (PSH)

ADMISSION
Candidature en ligne ou sur Parcoursup.
Recrutement sur dossier, entretien, étude personnalisée de votre projet de formation avec un conseiller en réussite professionnelle et courrier d'admission.

Prérequis

Intégration en 1ère année : Diplôme ou titre de niveau 6 dans le domaine du commerce ou du développement.

Niveau 6 › Année 1 › Année 2 › Validation : Certification professionnelle Niveau 7

Autre situation : contacter GFS *

Voies d'accès à la formation

L'accès à une action de formation varie en fonction de votre vécu antérieur, de votre situation actuelle et de votre projection future.

Alternance

> Acquérir une expérience significative, se professionnaliser

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
Formation en alternance financée par un Opérateur de Compétences (OPCO) ou un établissement public.
La formation est gratuite pour le bénéficiaire.

Initiale alternée

> Découvrir le monde de l'entreprise avec une immersion professionnelle

Formation initiale alternée financée par l'apprenant :
Frais d'inscription annuels : 150 € net (*350 € net pour les étudiants qui viennent de l'étranger.)
Frais de scolarité annuels : 6275 € net
Possibilité de demander un financement total ou partiel à l'entreprise, dans le cadre d'un partenariat éducatif.

Formule pro

> Se réorienter (reconversion), développer et valider ses compétences

Pour les salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, avec expérience professionnelle (selon votre statut) :
Compte personnel de formation (CPF), Plan de Développement des Compétences (PDC), CPF de Transition, Promotion par l'alternance (Pro-A), Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP).

Accessibilité de la formation par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).
Parcours individualisé et financement sur devis en fonction de l'expérience.

Rythme de la formation

Grâce à des périodes alternées en entreprise et en centre de formation, le rythme de formation permet de concilier une formation complète avec une immersion professionnelle.

Durée de la formation

Nombre d'heures : 900 h. La durée du parcours de formation est modulable selon la voie d'accès.

Objectifs et exemples de missions

Le métier de manager du développement commercial s'inscrit dans un contexte économique marqué par l'intensification de la concurrence, la transformation numérique, la montée des exigences clients et la nécessité de repenser les modèles de croissance dans une logique durable et responsable. Les entreprises, quelles que soient leur taille ou leur secteur, recherchent des profils capables de piloter leur stratégie commerciale dans un environnement en mutation rapide, tout en intégrant les enjeux de rentabilité, d'innovation et de responsabilité sociétale.
Ce métier couvre une grande diversité de fonctions à haute valeur ajoutée : responsable du développement stratégique, business developer senior, responsable grands comptes, directeur·trice commercial·e adjoint·e, ou encore responsable des partenariats. Le/la manager du développement commercial agit comme un·e chef·fe d'orchestre qui mobilise les fonctions marketing, ventes, communication et support, pour construire des offres pertinentes, développer des partenariats durables, optimiser la performance commerciale et garantir une expérience client différenciante.
La certification « Manager du développement commercial » répond aux besoins croissants du marché en formant des professionnel·le·s capables de concevoir et piloter des stratégies commerciales à fort impact, de structurer des plans d'action opérationnels adaptés à des marchés complexes, d'intégrer les outils numériques et les logiques de performance, tout en accompagnant les équipes vers la montée en compétence. Elle vise ainsi à doter les entreprises d'un levier clé pour renforcer leur compétitivité, sécuriser leur développement économique et inscrire leur action dans une dynamique de croissance durable, éthique et orientée client.

> Élaboration d'une stratégie commerciale alignée sur les orientations de l'entreprise
> Structuration et planification du déploiement de la stratégie commerciale
> Supervision de la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie commerciale
> Développement et pérennisation des partenariats stratégiques
> Encadrement, motivation et animation des équipes commerciales
> Développement des compétences et de la performance des collaborateurs
> Intégration des technologies numériques pour booster l'efficacité commerciale
> Conception et lancement de nouvelles offres commerciales

Suite de parcours et débouchés professionnels

Cette formation permet d'accéder à un emploi :
> Responsable / Manager / Directeur·trice du développement commercial
> Directeur·trice commercial·e
> Directeur·trice commercial·e adjoint·e
> Business development manager
> Directeur·trice des ventes
> Directeur·trice grands comptes
> Ingénieur commercial·e
> Responsable partenariats
> Responsable grands comptes
> Business developer senior
> Key account manager
> Business development manager
> Head of sales
> Ingénieur d'affaires
> Directeur·trice de la relation client

Encadrement

Chaque apprenant bénéficie d'une formation et d'un suivi pédagogique individualisé, encadré par les formateurs, un responsable pédagogique et un conseiller en réussite professionnelle. Les membres de cette équipe sont les interlocuteurs privilégiés de l'apprenant pour la réussite de son parcours pédagogique et professionnel.
La liste des formateurs correspondant à la formation suivie est remise avant l'entrée en formation, lors de l'entretien avec le conseiller en réussite professionnelle.
Un accompagnement individualisé se crée avant, pendant et après la formation.

Pour aller plus loin, passerelles et équivalences

Pour plus de détails sur ce parcours de formation, rendez-vous sur le site de **France Compétences** *https://francecompetences.fr/recherche/rncp/41966* . Vous pourrez également télécharger la fiche **Europass** de la formation.

Pour valoriser vos compétences et gérer votre carrière en France ou en Europe, rendez-vous sur la plateforme Europass : *https://europa.eu/europass/fr*

GRIMP Recherche d'entreprise
GFS ONLINE ENT, planning, notes, ressources
Microsoft 365 Adresse email et applications
Wi-Fi & écrans interactifs dans chaque salle
Logiciels métiers et/ou certifications
Bibliothèque & ludothèque à disposition
Accès photocopieur et numérisation
Espace de vie sur place

PRO-SYSTÈMES SARL au capital de 152 449 € - RCS Clermont-Ferrand B 377 891 999 - Établissement d'enseignement supérieur privé et technique - Centre de Formation des Apprentis (CFA) - Édition 09/2026

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ORGANISATION ET MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation de 1 à 2 ans, adaptée selon parcours antérieur.
La formation est multimodale avec présence en centre, formation à distance (FOAD), formation en situation de travail (FEST).
Pour chaque stagiaire, un planning adapté à son statut est joint à la convention de formation.
La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'apprenant et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active : cas pratiques, participation à des concours, pédagogie inversée, partenariats pédagogiques avec des entreprises, thématiques professionnelles.

DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

De 1 jour à 3 mois en fonction du financeur.

HORAIRES

La formation se déroule par demi-journées : de 8h15 à 12h00 et de 13h00 à 16h45. Des ateliers peuvent être proposés en sus après 17h00.

NOMBRE DE STAGIAIRES

Un groupe de 5 à 25 participants.

SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME

Un émargement est réalisé par demi-journée : il est signé par l'apprenant et le formateur. L'apprenant reçoit à son inscription des codes personnels pour consulter son planning, des ressources pédagogiques et ses résultats d'évaluations sur l'ENT [2].

RÈGLEMENT D'EXAMENS

Pour les personnes ayant suivi le cycle de formation :
Évaluations écrites et orales en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
L'apprenant reçoit une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action ainsi qu'un résultat de l'évaluation.

L'obtention d'une moyenne de minimum 10/20 permet de valider la Certification Professionnelle Manager du Développement Commercial délivrée par le CDE FEDE France, après réussite aux examens.

1ÈRE ANNÉE	MODALITÉS	DURÉE	COEFF.
ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MODÉLISATION DE L'OFFRE	ÉTUDE DE CAS	3H	3
DÉPLOIEMENT STRATÉGIQUE, COORDINATION COMMERCIALE ET PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE	ÉTUDE DE CAS	3H	4
SOUTENANCE : MISSION PROFESSIONNELLE	GRAND ORAL	1H	5
CONTRÔLE CONTINU			2
LANGUE VIVANTE EUROPÉENNE - ÉCRIT NIVEAU B2 DU CECR	ÉCRIT	1H45	2
LES ENTREPRISES ET LES ENJEUX DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE	QCM	1H	4
2ÈME ANNÉE	**MODALITÉS**	**DURÉE**	**COEFF.**
MANAGEMENT RESPONSABLE, DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET ENGAGEMENT DES ÉQUIPES	ÉTUDE DE CAS	3H	5
INNOVATION COMMERCIALE, TRANSFORMATION DIGITALE ET CRÉATION DE VALEUR RESPONSABLE	ÉTUDE DE CAS	3H	6
SOUTENANCE : THÈSE PROFESSIONNELLE	GRAND ORAL	1H	5
CONTRÔLE CONTINU			2
LANGUE VIVANTE EUROPÉENNE - ORAL NIVEAU B2 DU CECR	ORAL	45MIN	2

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative :

· VAE
La Validation des Acquis de l'Expérience permet de valider un certificat ou un diplôme représentant des compétences acquises lors de votre parcours professionnel. Pour ce type de parcours, consultez votre conseiller en réussite professionnelle ainsi que : *https://vae.gouv.fr/ ou https://www.fede.education/vae/*

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Taux de réussite : *pas de promotion antérieure*
Taux d'employabilité à 6 mois : *pas de promotion antérieure*

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

1ÈRE ANNÉE

Élaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre

Analyse de marché, segmentation et positionnement stratégique
· Analyse de l'environnement de marché
· La segmentation du marché
· Le positionnement stratégique

Définition des objectifs de croissance et des KPI
· Définition des objectifs de développement commercial
· Identification et sélection des KPI
· La structuration d'un système de pilotage par indicateurs

Adaptation de l'offre et design inclusif
· Analyse des besoins et des attentes des segments cibles
· Adaptation de l'offre aux caractéristiques des segments
· L'intégration des critères RSE et du design inclusif
· Les méthodes et outils de conception ou d'ajustement d'une offre

Structuration du plan stratégique et des plans d'actions
· Traduction de la stratégie en objectifs opérationnels
· La construction du plan d'actions commercial
· Échéancier et gestion du temps
· Suivi, coordination et pilotage du plan

Politique tarifaire et grille de prix stratégique
· Les fondamentaux de la stratégie de prix
· La construction d'une politique tarifaire cohérente
· La conception de la grille de prix
· Pilotage et évaluation de l'impact tarifaire

Lecture financière de la performance commerciale et rentabilité des plans d'action
· Analyse de la rentabilité commerciale
· Le calcul du seuil de rentabilité et les indicateurs de performance
· Prévision et modélisation financière
· Intégration du budget dans le pilotage stratégique

Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle

Feuille de route commerciale et synergie interservices
· Élaboration d'une feuille de route commerciale
· La planification des actions commerciales
· La coordination des parties prenantes internes
· La mise en place d'une dynamique entre les services concernés

Suivi et ajustement stratégique continu : reporting et agilité
· La mise en place d'un dispositif de suivi des actions commerciales
· Analyse et interprétation des résultats
· Ajustement de la stratégie et agilité managériale
· Pilotage de l'évolution de l'offre et des canaux

Management de la performance et allocation des ressources
· Le suivi et l'évaluation de la performance commerciale
· La fixation des objectifs managériaux
· L'allocation des ressources humaines
· La contribution à la politique de gestion des ressources humaines

Optimisation des processus de vente digitaux et clients
· Analyse du processus de vente
· Les différents dispositifs d'actions d'optimisation
· L'intégration des outils digitaux
· La prise en compte des attentes clients

Analyse avancée de la performance commerciale et mise en oeuvre des actions correctives
· Évaluation de la performance commerciale globale
· Diagnostic des écarts et identification des leviers
· Élaboration d'un plan d'action stratégique correctif
· La mise en oeuvre et le pilotage du plan d'action

Stratégie de fidélisation et pilotage de la valeur client
· Élaboration d'une stratégie relationnelle différenciée
· Développement de la valeur du portefeuille clients
· Exploitation des données relationnelles et transactionnelles
· Activation, fidélisation et réactivation

Les entreprises et les enjeux de la transition écologique

· Crise climatique et effondrement de la biodiversité : origines et conséquences
· Le cadre normatif de la transition écologique
· La transition écologique : une réponse aux crises
· Les acteurs de la transition écologique et du développement durable
· Les citoyens en tant qu'agents du changement
· Le rôle des entreprises dans la transition écologique
· Compétences transversales et interdisciplinarité

Mission professionnelle

· Mémoire
· Soutenance

2ÈME ANNÉE

Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes

Management des équipes commerciales et reconnaissance professionnelle
· Le style de management, la reconnaissance et la responsabilisation
· Intelligence émotionnelle et régulation des tensions interpersonnelles
· Pilotage managérial de la performance et accompagnement des objectifs

Gestion prévisionnelle des compétences et entretiens professionnels
· Le pilotage de la performance individuelle et collective
· La GEPP et l'anticipation des besoins en compétences
· Entretiens professionnels et plans de développement individuels
· Gestion contractuelle, conformité et prévention des risques sociaux

Veille stratégique des compétences et adaptation des équipes aux mutations commerciales
· Identification des compétences émergentes dans la fonction commerciale
· Les méthodes et outils de veille stratégique
· Analyse des impacts sur l'organisation commerciale
· Adaptation des plans de développement des compétences

Performance commerciale responsable : critères ESG et qualité de vie au travail
· Les enjeux ESG et leur impact sur la performance commerciale
· L'alignement de la stratégie commerciale sur la démarche RSE de l'entreprise
· Le pilotage de la contribution ESG

Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable

Veille technologique et scénarisation des innovations commerciales
· Veille technologique structurée et analyse des outils innovants
· Scénarisation d'intégration technologique et analyse d'impact
· Veille stratégique sur les modèles disruptifs et les innovations commerciales

Déploiement technologique, formation et accompagnement du changement
· Le pilotage du déploiement de solutions technologiques
· La formation des équipes commerciales à l'usage des outils digitaux
· L'accompagnement au changement

Conception de nouvelles offres et expérience client data-driven
· Exploration des tendances marché et besoins émergents
· Conception de nouvelles offres centrées sur l'utilisateur
· La perception des offres à partir de la data client

Innovation commerciale responsable et alignement RSE
· Les enjeux d'une innovation commerciale responsable
· L'évaluation des impacts sociaux et environnementaux d'une technologie commerciale
· L'intégration des résultats de l'évaluation dans la prise de décision managériale

Thèse professionnelle

· Thèse professionnelle
· Soutenance

LANGUE VIVANTE EUROPÉENNE - ANGLAIS

· Écrit : niveau B2 du CECR
· Oral : niveau B2 du CECR

ACCOMPAGNEMENT, CONDUITE DE PROJET, ET ÉVALUATIONS

· Accompagnement individualisé et collectif (entreprise, formation, dossiers...)
· Thématiques
· Évaluations sommatives et formatives

*** Mastère Européen Management du Développement Commercial**

Le cursus de formation prépare à l'obtention de :
- la Certification Professionnelle Manager du Développement Commercial
- l'obtention du diplôme privé de la FEDE, Mastère Européen Management du Développement Commercial

GFS EST HABILITÉ À RÉALISER CES FORMATIONS CERTIFIÉES PAR LE CDE FEDE FRANCE.

La certification est constituée de **4 blocs de compétences** pouvant être validés indépendamment :
- 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

[1] *RNCP : Répertoire National de la Certification Professionnelle*
[2] *ENT : Espace Numérique de Travail*
**** À titre dérogatoire, l'accès à la certification pourra être ouvert aux 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 discontinu, dans le domaines du développement commercial***