

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



MASTÈRE
MDEC
2026-2028

24
MOIS

de formation

RNCP 39354
Formation de niveau 7 Bac +5

MASTÈRE MANAGER DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL

ISCE, LE CHOIX GAGNANT QUI TE PRÉPARE VRAIMENT AU MONDE DU TRAVAIL.

Certificateur :
ISME

OBJECTIFS DE LA FORMATION

CONTEXTE DE LA FORMATION

Le Mastère Développement Commercial forme des managers capables de piloter la croissance et la transformation d'une organisation dans un environnement **compétitif**. Que ce soit au sein d'une PME ou d'une grande entreprise, il travaille aux côtés de la direction pour structurer, développer et pérenniser les activités commerciales à forte valeur ajoutée.

En tant que manager du développement commercial, il définira et mettra en oeuvre des stratégies globales, assurant la gestion des clients stratégiques et l'optimisation de la performance commerciale, en étroite collaboration avec la direction générale.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Elaborer la stratégie générale de développement de l'entreprise
- Piloter un centre de profit
- Concevoir la stratégie de développement commercial
- Superviser la mise en oeuvre de la performance commerciale
- Manager une équipe

DIPLÔME PRÉPARÉ & MÉTIERS VISÉS

Certification professionnelle « Manager du développement d'entreprise et commercial » **Niveau 7 – NSF 310/312 - enregistré au RNCP.**

- **Dirigeant** au sein d'une grande entreprise ou d'une PME/PMI, d'une association.
- **Responsable** du Développement
- **Responsable** des Ventes

PRÉ-REQUIS ET RECOMMANDATIONS ISCE

Après un BAC+3

- Dynamique
- Goût pour la performance
- Goût pour le challenge
- Bon relationnel

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en alternance. 1 jour CFA/ 4 jours entreprise
Formation diplômante niveau 7 sur 24 mois

Recrutement : Test et entretien individuel avec la direction visant à vérifier la motivation et la cohérence du projet de l'apprenant suivant la formation choisie.

Date d'échéance de l'enregistrement : 19-07-2027



ISCE Alternance - La Défense - 1, place de la pyramide 92800 PUTEAUX
Contact : admission@isce-alternance.fr 01 84 80 15 45



1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



MASTÈRE
MDEC
2026-2028

24
MOIS

de formation

La formation est finançable par les Opco et votre employeur.

RNCP 39354
Formation de niveau 7 Bac +5

Indicateurs de résultats par formation

- Taux de satisfaction des stagiaires : -
- Taux d'obtention : -
- Nombre de stagiaires : 20
- Taux des abandons : -
- Taux de rupture des contrats d'alternance (apprentissage et professionnalisation) : -
- Taux d'insertion dans l'emploi : -

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Elaborer la stratégie générale de développement de l'entreprise

- Veille, analyse et stratégie
- Diagnostic stratégique
- La Reflexion collaborative, Culture et Gouvernance
- RSE; Plan d'action stratégique
- Communication et Leadership
- Management de projet
- Accompagnement stratégique
- Stratégie de la Performance

Piloter un centre de profit

- Maîtriser Excel
- Gestion budget
- Analyse financière et financement
- Environnement réglementaire et juridique
- Gestion RH
- Talent acquisition
- Organisation agile

Concevoir la stratégie de développement commercial

- Veille et Innovation
- Analyse du marché et ciblage
- Benchmarking et diagnostic
- Stratégie commerciale
- PAC et développement réseau
- Analyse et sécurisation de stratégie
- Business plan

ÉVALUATION BLOC DE COMPÉTENCES

- Études de cas
- Mémoire professionnel
- Résultats des évaluations en cours de formation (ECF)
- Entretien avec le jury

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap : anne-laure@isce-alternance.fr

*Mention de réserve – Ouverture des formations

Les sessions de formation sont ouvertes uniquement sous réserve d'un effectif minimum de 10 apprentis inscrits disposant d'un contrat d'apprentissage dans les 3 premiers mois.

En cas d'effectif insuffisant, le centre de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session prévue.



Écoute



Pédagogie active



Coaching (soft skills)



Superviser la mise en œuvre de la performance commerciale

- Politique commerciale
- Stratégie client
- RSE et pratiques commerciales
- Performance commerciale et KPI
- Performance et pratiques responsables

Manager une équipe

- Structure et Organisation
- Optimisation des processus RH
- Performance RH
- Management des équipes
- QSE
- Conduite du changement
- Entretiens annuels : analyse et exploitation
- Gestion des talents
- Co-développement et Intelligence collective

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
AU SENS DE L'ARTICLE L.6211-2