



WESFORD

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL



MAJOR

BAC +5

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 7

Titre enregistré au RNCP niveau 7
RNCP39354 - Code NSF 310 et 312
Enregistré le 19/07/2024 pour une durée
de 3 ans.
Certificateurs : ISME

Le « Manager du Développement d'Entreprise et Commercial » supervise et pilote les activités commerciales et de développement de l'entreprise. Ce rôle stratégique implique la gestion et l'optimisation des opérations commerciales, financières et humaines.

Le « Manager du Développement d'Entreprise et Commercial » est en charge de la définition du pilotage et de la mise en oeuvre des stratégies marketing et commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique.

Il conseille et accompagne les dirigeants de l'entreprise dans l'élaboration de la politique stratégique de l'entreprise, de transformation, d'adaptation et de conduite du changement. Le « Manager du Développement d'Entreprise et Commercial » conçoit les processus de changements organisationnels et managériaux (humains, technologiques, financiers, démarche qualité...) selon les finalités attendues. Pour ce faire, il démontre une expertise dans les domaines stratégiques du marketing, du management, de finances et de l'international.

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises publiques ou privées, de sociétés d'études, de cabinets de conseils... en relation avec différents services (commercial, communication, production, clients grands comptes...).

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?



Plus de 30 ans d'expérience



Titres certifiés



Candidature gratuite



IA Intégrée



Accompagnement



Insertion professionnelle



Proximité



Vie étudiante active

SÉMINAIRE DE RENTRÉE

ANNÉE 1

BLOC 1 ÉLABORER LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE DÉVELOPPEMENT

- Business Intelligence & veille stratégique appliquée à l'environnement international de l'entreprise
- Diagnostic stratégique (Business Strategy)
- Design Thinking & réflexion collaborative
- Pacte d'associés / Responsabilité dirigeant / Gouvernance PME-ETI
- Stratégie RSE & modèle d'affaires responsable
- Proposition de valeur & plan d'actions stratégique
- Communication C-Level, communication de crise & leadership
- Négociation & arbitrage stratégique
- Accompagnement stratégique, délégation & conduite du changement
- Stratégie de déploiement et Management de projet
- Pilotage de la performance & reporting

BLOC 2 PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- Excel & modélisation financière
- Holding & intégration fiscale / Valorisation DCF & multiples / LBO simplifié & dette senior / M&A PME : LOI, protocole, GAP
- Analyse financière & techniques de financement

BLOC 3 CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Management de l'innovation et veille appliquée à l'innovation
- Marketing stratégique selon les points pivots du parcours clients & identification des segments lucratifs
- Benchmarking & diagnostic interne - identification des opportunités
- Stratégie commerciale & alignement C-Level
- PAC & développement réseau commercial
- Due diligence acheteur / Audit d'acquisition / Négociation & structuration reprise
- Business Plan
- Elaboration budgets & rédaction de synthèse pour convaincre le CODIR
- Pitch stratégique

BLOC 5 MANAGER UNE ÉQUIPE

- Organisation du travail & structure de l'équipe
- Optimisation des processus RH & intégration des personnes en situation de handicap
- Tableaux de bord RH & mesure de la performance

LE PROGRAMME :

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- Intelligence Artificielle appliquée

PROPULSE 1

ATELIER D'IMMERSION ENTREPRENEURIALE

ANNÉE 2

BLOC 2 PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- Droit des affaires & conformité juridique (RGPD)
- GRH & droit du travail
- Talent acquisition & stratégie de rémunération
- Organisation entreprise : achat & supply chain, gestion prestataires, qualité, sécurité des personnes et bâtiments
- Organisation agile & amélioration continue
- RSE opérationnelle & qualité service

BLOC 4 SUPERVISER LA MISE EN OEUVRE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Croissance externe & alliances / Build-up PME / Stratégie de sortie
- Stratégie client omnicanal & fidélisation
- RSE commerciale & pratiques responsables
- Performance de l'équipe commerciale, KPI, stratégie de rémunération & tableaux de bord
- Pilotage amélioration continue & pratiques responsables

BLOC 5 MANAGER UNE ÉQUIPE

- Management d'équipe, motivation & cohésion
- QSE managérial & prévention des risques psychosociaux
- Conduite du changement & communication managériale
- Entretien annuel & définition des objectifs
- GPEC & Gestion des talents
- Intelligence collective & capitalisation bonnes pratiques

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- Intelligence Artificielle appliquée

PROPULSE 2 - CAS DE CRÉATION D'ENTREPRISE

CRÉATION & EARLY-STAGE



Ils en parlent mieux que nous



DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

BLOCS DE COMPÉTENCES...

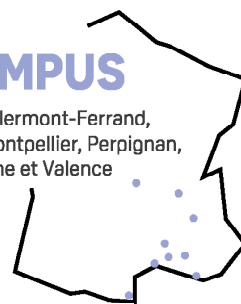
	Mode
BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE DÉVELOPPEMENT	Écrit
BLOC 2 : PILOTER UN CENTRE DE PROFIT	Écrit
BLOC 3 : CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL PROPULSE 1	Écrit/oral Écrit/Oral
BLOC 4 : SUPERVISER LA MISE EN OEUVRE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE Bloc pro : mémoire & pitch	Écrit/oral Dossier/Oral
BLOC 5 : MANAGER UNE ÉQUIPE	Écrit

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DÉCLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En formation continue (Nous consulter)

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



LES DÉBOUCHÉS

- Manager du développement commercial
- Responsable / Directeur de magasin
- Chef de secteur / produit
- Manager Commercial
- Responsable grands comptes
- Sales account manager
- Business manager/ developer
- Ingénieur des ventes

LES CONDITIONS

Être titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle du niveau 6 ou être titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle de niveau 5, avec au moins 2 années d'expérience professionnelle dans le champ visé par la certification.

Admission Major 1 & 2 : Étude de dossier, entretien et test.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A

IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ETIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr