



Une école

 **CCI LE MANS
SARTHE**

FORMATION

MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

Dans un contexte **B to B** (Business to Business) sous haute tension, les entreprises ont besoin de **commerciaux 4.0** : experts, connectés et visionnaires. Que ce soit en B to B ou B to B to C, ces professionnels sont capables de penser de manière stratégique pour **booster** la performance marketing et commerciale des entreprises.

LE TITRE



La formation « **Manager en Ingénierie d'Affaires, parcours Manager de la Performance Marketing et Commerciale** » est un titre reconnu par l'État **niveau 7** (EU). Cette certification est délivrée en partenariat avec Sup de V, et est enregistrée au RNCP sous le **code n° 35164** par décision du 16/12/2020.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme **bac +3** ou d'un titre certifié de niveau 6 (EU) dans un cursus à dominante **commerciale ou tertiaire**.

TARIF

10250 € net de taxe (gratuit pour l'étudiant, à la charge de l'entreprise)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **Manager du Développement Commercial et Marketing** intervient auprès d'entreprises en **B to B** ou **B to B to C**, en jouant un rôle clé dans leur croissance. Il contribue à leur développement en créant et en vendant des solutions complexes à haute valeur ajoutée, répondant à des besoins stratégiques et optimisant leur organisation, leurs processus et leur productivité.

Les points essentiels du métier :

- Acquisition de nouveaux clients
- Fidélisation d'un portefeuille existant
- Développement de nouvelles opportunités grâce à une stratégie marketing efficace, une meilleure compréhension des besoins clients et l'innovation en produits et services.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

DURÉE :

987 heures de formation sur 2 ans

DATE :

d'octobre 2025 à septembre 2027

RYTHME D'ALTERNANCE :

ANNÉE 1 : **70%** en entreprise / **30%** en formation
ANNÉE 2 : **75%** en entreprise / **25%** en formation



PROGRAMME DE FORMATION

BLOC 1 Management de l'information et des réseaux stratégiques

BLOC 2 Élaboration d'une stratégie de développement d'affaires

BLOC 3 Qualification, conception et négociation

BLOC 4 Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires

✓ **PROJET** : développement d'une nouvelle activité

➕ **MODULES TRANSVERSAUX**

COMPÉTENCES & MISSIONS EN ENTREPRISE

Compétences à développer pendant la formation :

- Mise en œuvre d'une politique **marketing** pour détecter de nouvelles opportunités
- Conception d'un plan stratégique de **développement** (marchés, clients, projets commerciaux)
- Développement d'une **nouvelle activité**
- Détection et qualification d'**opportunités** d'affaires
- Élaboration de **solutions** commerciales complexes et sur mesure
- **Négociation** des solutions commerciales
- **Pilotage** de l'affaire commerciale : de la contractualisation à l'évaluation finale
- Communiquer dans une langue **internationale**

Exemples de missions en environnement B to B ou B to B to C :

- Analyse & Évaluation
- Développement Commercial
- Fidélisation & Gestion de la Relation Client
- Stratégie & Positionnement
- Mise en œuvre & Animation
- Développement de Réseaux & Partenariats

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Nos diplômés évoluent dans les secteurs de production et de services, en **B to B et B to B to C**, et sont capables de :

- **Acquérir de nouveaux clients**, fidéliser un portefeuille existant et développer de nouvelles opportunités grâce à une stratégie marketing et commerciale performante
- **Capter et analyser les informations de marché**, élaborer des diagnostics et établir des contacts pour détecter et concrétiser de nouvelles opportunités d'affaires
- **Élaborer une stratégie de développement commercial**, en définissant les actions clés pour optimiser l'activité
- **Négocier des affaires complexes**, en qualifiant les besoins clients et en proposant des solutions sur mesure
- **Piloter la mise en œuvre des projets** chez le client et manager une équipe en mode projet

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

*source Sup de V

95%
de réussite aux examens 2023

93%
d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2022
100% en CDI

2/3
des diplômés sont déjà recrutés avant la fin de leurs études

43 K €
de salaire moyen plus variable

MÉTIERS VISÉS ET DÉBOUCHÉS



- Business développer
- Chargé d'affaires
- Chargé de marketing opérationnel
- Consultant
- Ingénieur commercial
- Manager de la relation client
- Responsable d'affaires
- Responsable Grands Comptes
- Responsable stratégie marketing et commerciale

emeci

L'ÉCOLE DE MANAGEMENT EN EXCELLENCE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

7 avenue des Platanes 72100 Le Mans 02 43 50 25 85



EN SAVOIR +

