

Titre RNCP niveau 7

Manager du développement commercial

Double certification : certification professionnelle enregistrée au RNCP par CDE FEDE France et reconnue par l'État au niveau 7, et Mastère Européen délivré par la FEDE (droit privé suisse). Possibilité de triple diplôme avec un Master of Science International Hospitality and Tourism Management avec Coventry University, Uk.

L'intégralité de cette formation est dispensée en anglais.

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. Le manager du développement commercial agit comme un chef 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.

- ▶ Durée de la formation : 2 ans
- ▶ Niveau visé : Niveau 7
- ▶ Code diplôme : 16x31050
- ▶ Code NSF : 312-Commerce, vente
- ▶ Code RNCP : 41966
- ▶ Date d'enregistrement de la certification : 27/02/2026
- ▶ Formation par apprentissage diplômante : oui
- ▶ Coût de la formation : Les frais de formation sont intégralement pris en charge par l'OPCO de l'employeur, sans reste à charge pour l'apprenti. Pour l'entreprise, seule une participation forfaitaire de 750 € demeure applicable. Le montant de la prise en charge par l'OPCO varie selon la branche professionnelle et est compris entre 5098 € et 8738 € par an pour un contrat de 2 ans.
- ▶ Accessibilité de la certification par la VAE : oui

Conditions d'admission et prérequis

Le recrutement se fait sur :

- ▶ Étude du dossier scolaire
- ▶ Entretien individuel de formation en français et en anglais
- ▶ Test de TOEIC (niveau 650 exigé)
- ▶ Test de Soft Skills et de positionnement
- ▶ Certification ouverte à tous les titulaires d'un diplôme de niveau 6, dans le domaine du commerce ou du développement.
- ▶ À titre dérogatoire, l'accès à la certification pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un diplôme de niveau 5 d'études de gestion, de marketing ou de commerce, en attestant d'une

- ▶ Portail gouvernemental VAE : <http://www.vae.gouv.fr>
- ▶ Page du certificateur : <https://www.fede.education/vae/>
- ▶ Paiement de la CVEC obligatoire : oui
- ▶ Nombre d'heures de la formation : 855
- ▶ Descriptif des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence : La certification RNCP portée par CDE-FEDE France ne peut pas être préparée indépendamment du Mastère européen de la FEDE. En fonction des résultats obtenus, le candidat valide et obtient conjointement la certification RNCP et le diplôme de la FEDE. Il n'y a donc pas de validation partielle possible par bloc de compétences.
- ▶ Fiche de certification sur le site France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41966/>

expérience professionnelle en continu ou en discontinu dans le domaine du développement commercial.

Modalités d'inscription

Dépôt du dossier de candidature avant le 15 septembre de l'année d'inscription complété des documents suivants :

- ▶ Lettre de motivation
- ▶ CV
- ▶ Dernier diplôme et relevés de notes obtenues

Une réponse vous sera donnée sous 3 semaines ouvrables hors période de vacances scolaires.



Formation initiale
ou en apprentissage

Compétences acquises au terme de la formation

La certification atteste que le titulaire est capable de :

- ▶ 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

Qualités requises

- ▶ Communication
- ▶ Vision stratégique
- ▶ Sens de l'organisation
- ▶ Esprit d'équipe
- ▶ Curiosité et ouverture d'esprit
- ▶ Autonomie et sens des responsabilités
- ▶ Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale, y compris en anglais, pour communiquer et argumenter

Modalités d'alternance

855 heures de cours réparties sur 2 années scolaires. En formation 2 à 3 jours par semaine et 2 à 3 jours en entreprise à concurrence de 35 heures par semaine.

Métiers visés

Le manager du développement commercial exerce dans une grande diversité d'organisations, couvrant l'ensemble des secteurs d'activité (industrie, services, commerce, conseil, technologies, santé, etc.) et s'adaptant aux spécificités structurelles et stratégiques des entreprises.

Les cadres d'exercice les plus fréquents varient en fonction de la taille de l'entreprise, de son degré de structuration, de son positionnement sur le marché et de son niveau d'internationalisation.

Poursuite d'études

Le diplôme permet d'obtenir le niveau 7 et 120 ECTS, il permet éventuellement d'accéder à des poursuites d'études au niveau supérieur (niveau 8, Doctorat).



Métiers accessibles

- Responsable/Manager/Directeur du développement commercial
- Directeur commercial
- Business development manager
- Directeur des ventes
- Directeur grands comptes
- Directeur de la relation client
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable grands comptes
- Business Developer senior
- Key Account Manager
- Responsable partenariats
- Head of Sales
- Directeur commercial adjoint

Informations complémentaires

Aménagement de la formation

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter directement l'établissement afin d'étudier les possibilités d'aménagement de leur parcours de formation.

Nous proposons un accompagnement individualisé à chaque personne en situation de handicap qui souhaite intégrer notre établissement.

Restauration

Les apprentis(es) ont accès à la restauration du lycée. Les repas peuvent être pris au foyer étudiant avec un accès aux micro-ondes et aux distributeurs de boissons chaudes.

En tant qu'apprenti(e) vous bénéficiez d'une aide de 3 € par repas prise en charge par l'OPCO de votre employeur.

Hébergement

L'établissement est en partenariat avec un établissement offrant des solutions d'hébergement. Il est également possible d'être hébergé dans des appartements meublés ou des chambres chez l'habitant (nous consulter à ce sujet).

Accès

L'établissement est accessible par de nombreux bus. Il est situé à 15 minutes à pied de la gare SNCF. Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Présence de rampes d'accès, d'ascenseurs et toilettes adaptés et bandes podotactiles pour faciliter le déplacement.

Rémunération de l'apprenti (en brut)

	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1 ^{re} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 ^e année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti pour un temps plein.
Plus d'informations sur le contrat d'apprentissage et sur le montant du salaire :

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>

<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R16148>

Public concerné par l'apprentissage

Les jeunes âgés de 16 à 29 ans ou sans limite d'âge dans les cas suivants :

- La préparation d'un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu
- Les travailleurs handicapés
- Les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise
- Les sportifs de haut niveau

Le postulant doit être de nationalité française, ressortissant de l'UE, de la Confédération Suisse, de l'espace économique européen (Islande, Liechtenstein et Norvège) ou étranger en situation régulière de séjour et de transit.

Programme de la formation

Blocs de compétence

- Bloc 1 - Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Bloc 2 - Piloter la stratégie et la performance commerciale
- Bloc 3 - Manager les équipes commerciales
- Bloc 4 - Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise

Matières

- Première année :
Elaboration de la stratégie commerciale et modélisation de l'offre
Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle
Les entreprises et les enjeux de la transition écologique
Langue vivante 1 - Anglais
- Deuxième année :
Management responsable, développement des compétences en engagement des équipes
Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur
Langue vivante 1 - Anglais

Modalités pédagogiques

- Les enseignements sont dispensés en présentiel, en classe entière, par des formateurs issus du monde professionnel.

Moyens mis à disposition

- Salle de cours dédiée avec accès internet. Ils disposent d'un compte Microsoft 365 avec le Pack office.
- La salle est équipée d'un vidéoprojecteur.
- Les étudiants disposent d'un Cloud sur École Directe avec mise à disposition des supports pédagogiques.
- Accès Teams
- 1 centre de documentation et d'informations ouvert tous les jours.
- 1 salle informatique.
- Abonnement aux principaux magazines et journaux de la profession.

Modalités d'évaluation

Etude-projet, étude de cas, mise en situation professionnelle, dossier professionnel et soutenance orale devant jury.

Examen

Les étudiants(es) du Mastère sont évalué(e)s au cours de leur formation selon les modalités suivantes :

- Les savoirs associés sont répartis dans des unités d'enseignement (UE) composées de plusieurs unités capitalisables (UC).
- Chaque UC fait l'objet d'une note établie par les formateurs qui repose sur une évaluation écrite, orale et/ou du contrôle continu.
- L'ensemble des résultats est enregistré sur les plateformes ECOLE DIRECTE et THEIA.

Conditions de validation

Le diplôme est délivré au candidat dont les résultats aux examens répondent aux 3 conditions suivantes :

- L'obtention d'une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20.
- L'obtention d'une note supérieure à 6/20 pour chaque unité d'enseignement (UE) constitutive du diplôme.
- L'obtention d'une note supérieure à 0 pour chaque unité capitalisable (UC).