

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNALISANT

Manager du Développement Commercial

EN ALTERNANCE

OBJECTIFS

- Définir des stratégies de croissance commerciale à l'échelle nationale et internationale.
- S'appuyer sur la data et l'IA pour améliorer la prise de décision.
- Manager des équipes multiculturelles.
- Conduire la transformation digitale des processus commerciaux



PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC+3



RYTHME DE FORMATION

1 semaine à l'école /
2 semaines en entreprise



FORMATION GRATUITE & RÉMUNÉRÉE

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil



ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation



LOCAUX ERP

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME • 865H

Elaborer la stratégie commerciale

- Élaborer une étude de marché pour bâtir une stratégie commerciale
- Piloter un dispositif de veille commerciale
- Définir des stratégies commerciales et marketing
- Définir une stratégie d'entrée sur un nouveau marché à l'international

Piloter et mettre en œuvre la stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commerciales et marketing
- Développer un portefeuille clients et mettre en place une stratégie de génération de leads
- Conduire une stratégie de négociation commerciale en France et à l'international

• Manager du développement commercial - Niveau 7 enregistré au RNCP 40240 délivré par EMD Business School sous convention avec ESC Compiègne.

Piloter la performance commerciale et le développement de l'activité

- Établir les KPI marketing et commerciaux
- Piloter les forces de vente
- Optimiser l'expérience client
- Élaborer un business plan afin de développer une nouvelle activité

Manager une équipe

- Animer une équipe commerciale et marketing
- Analyser les besoins en compétences et recruter des nouveaux talents
- Stimuler l'innovation et accompagner le changement

Modules transversaux

- LV1 : Anglais professionnel
- Rapport d'expériences, Mémoire professionnel
- Gestion de projet

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION



EXPERTISE

- Accompagnement à la recherche d'une entreprise d'accueil



PERSPECTIVE

- Séminaire à l'étranger dans un pays anglophone



EXPLORATION

- Campus étudiant, vie associative, BDE & BDS



RÉUSSITE

- Taux de réussite de 97% (2024-2025) – Tous cycles Mastères confondus



- Business Game, Business Plan

LES + PÉDAGOGIQUE

Interactions professionnelles et collaboratives :

Tables rondes, team building, visites d'entreprises

Partage d'expériences :

Séminaire et intervenants professionnels

Focus IA et outils digitaux :

Ateliers pratiques sur l'utilisation de l'IA pour la prospection, la segmentation clients, la prédiction des ventes et l'optimisation marketing

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNALISANT

Manager du Développement Commercial

EN ALTERNANCE

MISSIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- Conseiller de clientèle professionnelle
- Responsable adjoint de magasin
- Responsable de rayon
- Key Account Manager
- Chargé de développement commercial
- Client Manager
- Manager Opérationnel
- Ingénieur d'affaires

RÉMUNERATION DE L'ALTERNANT

► Contrat d'apprentissage

En % du smic ou mini conventionnel	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année	43 %	53 %	100 %
2ème année	51 %	61 %	100 %
3ème année	67 %	78 %	100 %

Source 2025 - <https://www.service public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>

L'ESC Compiegne

Journées Portes Ouvertes

SAMEDI 24 JANVIER 2026

SAMEDI 21 MARS 2026

Soirées Portes Ouvertes

JEUDI 12 FÉVRIER 2026

MARDI 7 AVRIL 2026



EXEMPLES DE PARTENAIRES QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR



BNP PARIBAS



CAISSE D'ÉPARGNE



LES ÉTAPES DE L'ADMISSION

- 01** Candidater sur le site internet.
- 02** Sélectionner la date de la session d'admission.
Ouverture Janvier 2026
- 03** Participer à la session d'admission.
- 04** Réponse sous 48h*
* Sous réserve de la complétude des pièces demandées durant l'entretien

VENEZ TESTER NOTRE ÉCOLE !



Découvrez votre future formation en intégrant la classe de Mastère le temps d'une demi-journée.
Intéressé(e) ? Contactez-nous !



HADRIEN TREHOREL



commercial@esc-compiegne.com



03 44 40 70 57