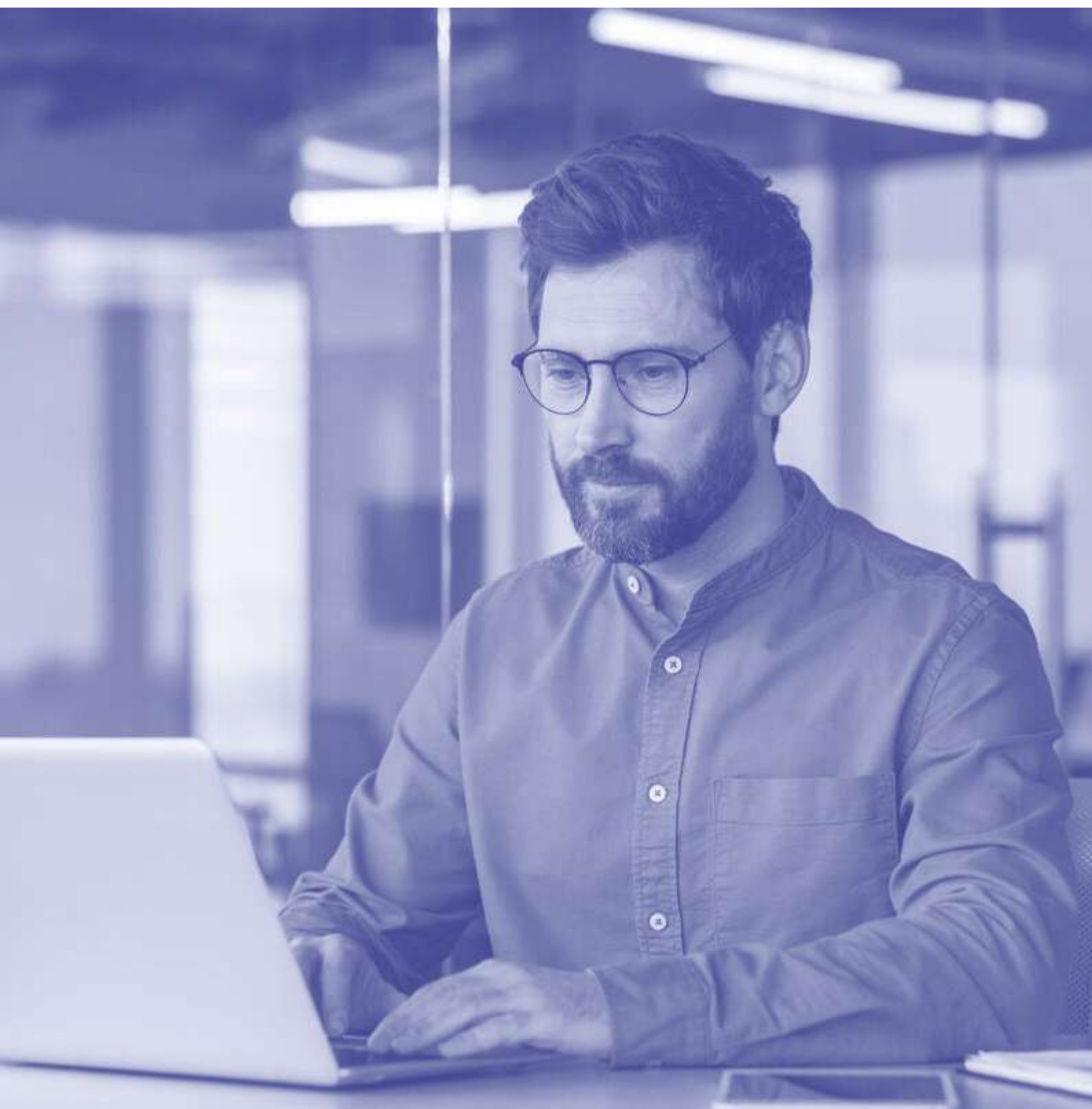


MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL

MASTÈRE MDEC PRÉPARANT À LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL

PRÉSENTIEL



POUR QUI

Cette formation s'adresse aux **professionnels** et **futurs professionnels** de la gestion d'établissements

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL

MDEC

LES PRÉREQUIS

Etre âgé de **18 ans au moins** à la date d'entrée en formation et **avoir satisfait aux épreuves d'admission** à la formation.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux répondent aux **normes d'accès au public** et une étude de faisabilité sera effectuée si besoin pour **toute forme de handicap**, visible ou invisible, afin de **proposer la formation la plus adaptée**.

La formation est accessible **sans passer** par Parcoursup

LES MODALITÉS DE PRESTATION

Une **durée** de **24 mois** soit **1200 heures** en centre de formation.

Selon le dispositif d'accès à la prestation les modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :

- > information collective > identification
- > test de connaissance > entretien individuelle

Le **délai d'accès à la formation** est de 7 jours maximum.

Le **coût de la formation** est déterminé en fonction des **Niveaux de Prise en Charge (NPEC)**, qui dépendent de la convention collective de l'entreprise où vous effectuerez votre alternance.

Il s'élève **en moyenne à 9000 euros / an**. Ce montant est **entièrement pris en charge** par l'OPCO dans le cadre du contrat d'alternance.

*OPCO : Opérateur de Compétences

RÉFÉRENT HANDICAP

**SARAH
LACHEROY**

contact@metadx.com

CONSULTEZ LA DATE
DE LA PROCHAINE RENTRÉE
SUR NOTRE SITE INTERNET

INDICATEURS D'APPRÉCIATIONS

Taux d'obtention : /

Taux de poursuite d'études : /

Taux d'interruption en cours de formation : /

Taux insertion professionnel des sortants de l'établissement : /

LES +



La formation comprend en plus du référentiel et en fonction des **besoins de l'apprenant** :

- Un **accompagnement** à la réalisation du dossier Professionnel
- Un **examen blanc**
- Des **aides** à la recherche d'emploi

nous contacter

contact@metadxs.com
05 54 54 86 55

nous rencontrer

244 route de Seysses,
31100 Toulouse

PRÉSENTIEL

- Nombre de participants : **15** maximum
- Mise en pratique **professionnelle**
- **Un jour par semaine** à l'école, le reste en entreprise. • Mise en application « terrain » avec des **formateurs professionnels**
- **Plateau technique** qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels

DURÉE, MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION & CERTIFICATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury composé de deux professionnels habilités au vu :

- Des **résultats des évaluations** : réalisées durant le cursus pour les candidats issus d'un parcours de formation
- D'un **dossier professionnel** : état des pratiques professionnelles du candidat
- D'une **mise en situation professionnelle**, ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation (entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir d'une production...) • D'un **entretien final** devant jury

À partir de l'obtention d'un CCP**, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

*** CCP : Certificat de Compétence Professionnelle

LES DÉBOUCHÉS

- Manager du développement commercial
- Responsable/Directeur de magasin
- Chef de secteur/produit
- Manager Commercial
- Responsable grands comptes
- Adjoint de direction
- Responsable e-commerce
- Manager SAV

LES PASSERELLES ET POURSUITES

La formation MDEC mène généralement à l'insertion à l'emploi étant une formation de niveau 7, soit **un équivalent de mastère**. Il est néanmoins possible de reprendre une formation.

OBJECTIFS ET PROGRAMME

BLOC 1. Elaborer la stratégie générale de développement de l'entreprise

- Analyser l'environnement pour identifier opportunités, menaces, forces et faiblesses afin d'orienter la stratégie.
- Définir, en concertation avec les parties prenantes, une vision et des objectifs stratégiques intégrant les enjeux RSE.
- Élaborer des plans d'action détaillés alignés sur la stratégie générale et accompagner leur mise en œuvre opérationnelle.
- Évaluer la performance à l'aide d'indicateurs clés pour ajuster et optimiser la stratégie de développement.

BLOC 2. Piloter un centre de profit

- Gérer les ressources financières par la planification budgétaire et l'analyse de rentabilité pour assurer la performance économique.
- Garantir la conformité juridique et réglementaire afin de sécuriser les activités du centre de profit.
- Piloter les ressources humaines et les services généraux pour optimiser l'organisation et le fonctionnement opérationnel.
- Conduire les transformations dans une démarche RSE et d'amélioration continue pour renforcer la durabilité et l'agilité de l'entreprise.

BLOC 3. Concevoir la stratégie de développement commercial

- Développer une veille stratégique fondée sur les technologies intelligentes pour détecter les opportunités d'innovation et de croissance.
- Analyser le marché, les clients et la concurrence afin de définir les axes de développement commercial les plus rentables.
- Élaborer et sécuriser la stratégie commerciale en cohérence avec la direction générale et les plans d'action opérationnels.
- Optimiser la gestion et la négociation des ressources nécessaires pour garantir une mise en œuvre efficace et budgétairement maîtrisée.

BLOC 4. Superviser la mise en œuvre de la performance commerciale

- Concevoir une politique commerciale innovante et collaborative favorisant les alliances stratégiques et la création d'opportunités.
- Mettre en œuvre une stratégie client omnicanal axée sur la satisfaction, la personnalisation et la fidélisation.
- Intégrer la RSE dans les pratiques commerciales pour renforcer l'impact sociétal et environnemental de l'entreprise.
- Évaluer et améliorer la performance commerciale à travers des indicateurs clés et des plans d'action responsables.

BLOC 5. Manager une équipe

- Planifier et organiser le travail en répartissant équitablement les tâches et en optimisant les procédures opérationnelles.
- Évaluer la performance individuelle et collective pour ajuster les actions et renforcer l'efficacité de l'équipe.
- Favoriser la cohésion, la motivation et l'engagement à travers un management collaboratif et inclusif.
- Accompagner le développement des compétences et la conduite du changement dans une logique d'amélioration continue.



CRÉATEUR DE TALENTS ET DE CARRIÈRES

[HTTPS://METADXS.COM/](https://metadx.com/)

Retrouvez toutes les informations dans la fiche

RNCP39354 sur le site de France Compétence

CERTIFICATEUR ET DATE D'ENREGISTREMENT	ISME - 18/09/2024
MISE À JOUR	V1 - 30/09/2025