



Commerce & Vente

MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Certification professionnelle reconnue par l'Etat - Niveau 7 (Bac+5)

📅 2 ans / Septembre • 🕒 2 semaines / 3 en entreprise • 👤 Présentiel

QUELS MÉTIERS ?



Ingénieur commercial d'affaires



Business manager • Sales manager



Manager grand compte



Directeur-trice des ventes • commercial



Chef de projet



Directeur-trice de l'expérience client

NC

Poursuite d'étude

NC

Réussite à l'examen

100%

Insertion dans l'emploi à 6 mois*
(2025)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personne souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :

- Être titulaire d'une certification pro. de niveau 6 ou avoir validé au moins 3 années de formation post bac dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'Etat
- ou être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau inférieur et avoir occupé des fonctions commerciales pendant au moins 1 an.

Sélection :

- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle ou continue.

✉ commerce-vente@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 45 43

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage

DE 16 À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat de professionnalisation

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue

TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :

AIPF

déployant la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL - Certification professionnelle Manager de la stratégie commerciale, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 40591 - code NSF 310 et 312 par décision de France Compétences en date du 1er juin 2022.



CONTENU

📌 Evaluation par bloc de compétences, mise en situation professionnelle reconstituée (cas réel ou fictif), étude de cas.

Modules métier

Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

Structurer un processus de veille stratégique • Concevoir, l'architecture, les modalités de collecte et de traitement des données clients • Analyser les marchés et l'envi. • Etablir les forces et faiblesses de l'entreprise, les indicateurs de performance clés (KPI) • Consolider le modèle d'affaires de l'entreprise et son positionnement commercial • Fixer des obj. commerciaux • Présenter la stratégie commerciale • Déterminer les actions de la stratégie commerciale.

🕒 128 h — 🎓 RNCP40591BC01

Optimiser la performance commerciale et l'expérience client

Structurer le processus d'admin. des ventes • Encadrer les opérations de facturation et de gestion - Gérer les désaccords et litiges commerciaux • Mettre en place des dispositifs d'écoute clients • Déterminer les actions d'amélioration de l'expérience clients • Evaluer la perf. commerciale - Définir les actions et mesures correctives • Construire le reporting de la perf. commerciale.

🕒 78 h — 🎓 RNCP40591BC03

Développer l'activité commerciale de l'entreprise

Caractériser le besoin client - Formaliser le tunnel de vente - Gérer un réseau de contacts commerciaux - Superviser les montages et opérations financières des activités export - Elaborer un processus efficace de détection et de gestion d'opportunités d'affaires - Sélectionner les appels d'offres stratégiques - Evaluer les contraintes à prendre en compte pour la conception de l'offre commerciale - Concevoir des offres commerciales - Conduire des négociations commerciales - Formaliser les bases d'accords commerciaux.

🕒 242 h — 🎓 RNCP40591BC02

Développer son réseau professionnel

Cartographier les acteurs institutionnels et éco. du secteur d'activité • Mettre en œuvre les actions d'approche de cercles, réseaux et acteurs pro. • Contribuer à l'accroissement de la visibilité de l'entreprise • Dév. les relations interpersonnelles • Cultiver une posture pro. • Affirmer sa « marque personnelle » • Concevoir un plan de gestion de crise.

🕒 188 h — 🎓 RNCP40591BC05

Manager les équipes et les projets

Organiser un service/ projet commercial • Déterminer les conditions de travail et modes de collaboration • Optimiser la gestion d'un service, d'un projet commercial et en définir les besoins en compétences • Contribuer au recrutement des talents • Identifier les actions favorisant l'évolution pro. des collaborateurs • Etablir le cadre d'un projet commercial, en animer l'écosystème et en coordonner la réalisation.

🕒 122 h — 🎓 RNCP40591BC04

Hors bloc

Grande distribution : relation enseignes et optimisation des linéaires • E-commerce : stratégies et outils de la vente en ligne • Marketing digital : techniques pour soutenir la stratégie commerciale • Innovation commerciale : solutions pour transformer les pratiques commerciales • Expérience client : enjeux de l'omnicanal pour maximiser les opportunités commerciales • Excel Avancé.

🕒 222 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Traiter, ordonnancer et exploiter des informations collectées par les entreprises, utiliser l'I.A. pour optimiser des missions telles que la prospection, l'amélioration de l'expérience client, l'analyse et la recherche de données.

- **Organiser un système performant de veille et d'intelligence éco.**, un réseau de commercialisation et de distribution
- **Diagnostiquer l'envi. de l'entreprise** et formuler la proposition de valeur et les avantages concurrentiels
- **Définir des axes, objectifs et moyens de développement commercial**
- **Elaborer le plan d'action commercial**, les processus de suivi des ventes
- **Identifier et développer des opportunités**
- **Piloter la stratégie de gestion de l'expérience clients**, le projet commercial et l'équipe
- **Suivre, évaluer et améliorer la performance commerciale**

Les + de la formation

Bien plus qu'une formation en alternance, nous vous proposons une voie d'excellence où l'engagement, la curiosité, l'agilité et le partage sont des valeurs centrales pour devenir un professionnel engagé. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

Engagement

- Vous transmettre les compétences nécessaires pour devenir un acteur engagé dans la vie économique et sociale
- Développer votre sens critique, votre capacité d'analyse, votre prise d'initiative et votre audace pour agir de manière responsable et durable.

Curiosité et agilité

- Etre sans cesse curieux et ouvert pour innover.
- Savoir écouter et s'adapter à chaque situation pour proposer la solution la plus pertinente.

Partage

- Travailler dans le respect et la confiance pour favoriser la co-production. Développer l'esprit d'équipe et la solidarité pour partager sans réserve
- tous nos savoirs et toutes nos compétences.