

# MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP\* NIVEAU 7 (BAC +5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR L'IFAG

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 73%

## PARCOURS RETAIL

Le Manager Retail possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des projets en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Le MR est un véritable entrepreneur, responsable du développement. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...). Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise.

### LE PROGRAMME

Formation sur 2 ans soit 120 ECTS pour un titre à 300 ECTS

Bloc 1 : Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale

Bloc 2 : Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale

Bloc 3 : Manager les ressources humaines de l'entité commerciale

Bloc 4 : Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité/centre de profit

Bloc 5 : Manager et piloter une organisation efficiente

Bloc optionnel : Manager des commerces en réseau et en franchise

### COMPÉTENCES VISÉES

Fonction 1 : Définition et mise en place de la Stratégie commerciale

Fonction 2 : Action marketing et prospection commerciale

Fonction 3 : Gestion administrative, budgétaire et financière de son entité

Fonction 4 : Pilotage et reporting de l'activité

Fonction 5 : Gestion des ressources humaines et management

### TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre RNCP : 37635 « Manager de commerce et centre de profit »

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 7

Code NSF : 310 ; Formacodes : 32024, 32145, 32079, 32025, 34554

Date d'échéance de l'enregistrement : 31 05 2026

Modalités d'évaluation :

- Mises en situations professionnelles réelles ou reconstituées
- Jeux de rôles
- Études de cas

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager/directeur de commerce/ Directeur-adjoint, Gérant ; Manager du commerce - espaces commerciaux et de centres-villes ; Manager animateur de franchise, de performance magasin ; Développeur commercial/Animation des ventes

### MODULES SUPPLÉMENTAIRES

Spécialisation Retail «Castorama»

- Ressources humaines
- QVT Retail
- CGM Finances
- Management d'équipe Retail
- Gestion des stocks

**castorama** 

 **FORMATION & MÉTIER**

**PERRIMOND**  
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
DEPUIS 1938

# MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP\* NIVEAU 7 (BAC +5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR L'IFAG

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 73%

## PARCOURS WHOLESALÉ / BUSINESS TO BUSINESS

Le Manager Wholesale / B to B possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des projets en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Le MW est un véritable entrepreneur, responsable du développement. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...). Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise.

### LE PROGRAMME

Formation sur 2 ans soit 120 ECTS pour un titre à 300 ECTS

Bloc 1 : Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale

Bloc 2 : Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale

Bloc 3 : Manager les ressources humaines de l'entité commerciale

Bloc 4 : Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité/centre de profit

Bloc 5 : Manager et piloter une organisation efficiente

Bloc optionnel : Manager des commerces en réseau et en franchise

### SPÉCIALISATION WHOLESALÉ /B TO B

- Identifier et définir les axes stratégiques B to B
- Mettre à disposition une offre produits et services qui répond aux attentes du client cible B to B
- Piloter la chaîne globale d'approvisionnement
- Gérer et développer les réseaux des partenaires
- Mobiliser les ressources et les compétences
- Gérer et optimiser les ressources financières
- Maîtriser les outils et méthodes de la Data afin de valoriser et traiter l'information relative à la relation client

### COMPÉTENCES VISÉES

Fonction 1 : Définition et mise en place de la stratégie commerciale

Fonction 2 : Action marketing et prospection commerciale

Fonction 3 : Gestion administrative, budgétaire et financière de son entité

Fonction 4 : Pilotage et reporting de l'activité

Fonction 5 : Gestion des ressources humaines et management

### TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre RNCP : 37635 « Manager de commerce et centre de profit »

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 7

Code NSF : 310 ; Formacodes : 32024, 32145, 32079, 32025, 34554

Date d'échéance de l'enregistrement : 31 05 2026

Modalités d'évaluation :

- Mises en situations professionnelles réelles ou reconstituées
- Jeux de rôles
- Études de cas

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Business Manager, Business Developer, Key account manager, Responsable grands comptes, Directeur commercial, Responsable des ventes, Responsable promotion des ventes, Responsable de secteur, Directeur d'agence, Directeur de magasin, Directeur adjoint de magasin, Manager commerce, Team leader, Responsable du développement d'enseigne, Animateur de réseau, Leader expérience client, Acheteur, Directeur logistique