

MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Certification professionnelle de niveau 7 (Bac+5)

*Enregistrée au RNCP sous le n°40591 - Certification délivrée par l'AIPF**



Site d'Orléans

Conditions d'accès

Accessible aux titulaires d'une certification de niveau 6.

Contact

Scannez ce QR Code pour entrer en contact avec votre Chargé.e de Relation Clients :



*Code RNCP : 40591 Date d'enregistrement : 30/04/2025
Certificateur : AIPF (Association Internationale Pour La Formation)

'aftec
Alternance Post-Bac
& Formation Professionnelle

www.formation-aftec.com

MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Certification professionnelle de niveau 7 (Bac+5)
Enregistrée au RNCP sous le n°40591 - Certification délivrée par l'AIPF



Prérequis
Certification niv. 6



Durée
2 ans



Formation rémunérée



Réseau d'entreprises partenaires



Campus d'Orléans

TARIFICATION | Dispositif apprentissage : Tarification selon le niveau de prise en charge par certification et par branche précisé dans le référentiel publié par France Compétences | **Autres dispositifs :** Nous consulter.



LES POINTS FORTS

- **Un parcours d'accompagnement au projet professionnel** est proposé au candidat, en amont de l'entrée en formation, ainsi qu'une **aide à la recherche d'entreprises** (accompagnement méthodologique, espaces ressources, mise en relation avec les entreprises partenaires).

- **Une relation tripartite privilégiée**, Apprenant / Tuteur-MA / formateur référent parcours, permet un accompagnement individualisé de l'apprenant et de l'entreprise. Il porte sur le suivi des acquis des compétences en formation et en situation de travail au travers d'entretiens et de visites en entreprise, ainsi que sur l'accompagnement de l'encadrant dans son fonction tutorale.

- **Licence CANVA PRO** pour chaque apprenant.

- **Un accompagnement tout au long du parcours de formation est assuré par l'équipe pédagogique**, constituée par :

- Un chef de projet en design de parcours, garant des objectifs et de la progression pédagogique
- Un manager, garant de la réalisation du parcours de formation
- Un(e) gestionnaire de parcours de formation, en charge de l'activité administrative
- Un service informatique en charge de l'assistance technique et du prêt de PC (si besoin)
- Un formateur référent parcours qui fait le lien avec l'équipe pédagogique
- Des formateurs experts et qualifiés

- **Un référent handicap** accompagne les apprenants en situation de handicap, tout au long du parcours de formation, notamment pour l'aménagement de la formation et des modalités de certification.



PUBLIC VISÉ ET CONDITIONS D'ACCÈS

Étudiants ou actifs en reconversion disposant d'un niveau 6 dans le domaine du commerce ou un secteur connexe selon les conditions fixées au Référentiel.

Pour accéder à la formation, le candidat doit détenir une certification de niveau 6 (BAC+3) dans le domaine du commerce ou de secteurs connexes avec présentation de l'attestation de réussite.

La détention d'une certification de niveau 6 dans un autre domaine que ceux précités peut être examinée. La cohérence du projet professionnel envisagé avec la certification visée sera pris en compte.

DESCRIPTIF ET CONTENU DE LA FORMATION

CONTENU DE LA FORMATION

La formation est structurée en blocs de compétences capitalisables, complétés de modules transversaux et de parcours d'approfondissement professionnalisants.

Blocs de compétences	Année 1	Année 2
Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise	140 h	-
Bloc 2 : Développer l'activité commerciale de l'entreprise	40 h	182 h
Bloc 3 : Optimiser la performance commerciale et l'expérience client	-	77 h
Bloc 4 : Manager les équipes et projets commerciaux	-	98 h
Bloc 5 : Développer son réseau professionnel	147 h	-
Parcours d'approfondissement : Marketing digital et e-business / Entrepreneurat	70 h	70 h
Modules transversaux	48 h	21 h
Anglais professionnel	10 h	-
Mémoire professionnel	-	7 h
Accompagnement socio-professionnel éducatif et européen	10 h	10 h
Total	465 h	465 h

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Former des professionnels capables d'élaborer et de piloter une stratégie commerciale fondée sur un diagnostic approfondi de l'environnement, de la concurrence et du positionnement de l'entreprise. Cette formation vise à développer leur capacité à définir des axes, des objectifs et des moyens de développement commercial cohérents avec la politique globale de l'organisation et intégrant ses engagements en matière de responsabilité sociétale (RSE).

COMPÉTENCES VISÉES

Bloc de compétences 1 :

Élaborer la stratégie commerciale

- Analyser finement les marchés, l'environnement, les données clients et la concurrence pour définir un positionnement clair, un business model cohérent et des objectifs commerciaux alignés avec la stratégie globale et la RSE.

Bloc de compétences 2 :

Développer l'activité commerciale de l'entreprise

- Comprendre le besoin client, structurer le tunnel de vente, sélectionner et traiter les opportunités (dont appels d'offres), concevoir des offres adaptées (y compris enjeux handicap/RSE) et négocier/formaliser les accords commerciaux.

Bloc de compétences 3 :

Optimiser la performance et l'expérience client

- Organiser l'administration des ventes, sécuriser les flux financiers, gérer les litiges majeurs, piloter la « voix du client » et l'expérience omnicanale, puis suivre la performance via des indicateurs et plans d'actions correctifs.

Bloc de compétences 4 :

Manager les équipes et projets commerciaux

- Organiser un service/projet commercial, gérer les ressources humaines et financières, anticiper les besoins en compétences, contribuer au recrutement et à la montée en compétences, et conduire des projets (agiles ou prédictifs) en accompagnant le changement.

Bloc de compétences 5 :

Développer son réseau professionnel

- Cartographier et activer les réseaux du secteur, développer des partenariats, incarner une posture professionnelle inclusive, travailler sa marque personnelle et contribuer à la gestion de crise avec les parties prenantes.

Dans un but d'approfondir et d'élargir les compétences dans le domaine de la stratégie commerciale, la formation propose deux modules d'approfondissement sur les deux années :

- Marketing Digital et e-business
- Entrepreneuriat

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est organisée en présentiel essentiellement selon un rythme d'alternance qui permet une montée en compétences progressive s'appuyant sur le vécu en entreprise.

Les semaines en formation alternent cours théoriques, workshops pratiques, étude de cas et évaluations continues couvrant l'ensemble des blocs de compétences.

Les temps d'autonomie encadrée permettent de travailler en mode projet et en équipe. Ces séances visent à développer la responsabilisation, l'autorégulation et la capacité d'apprentissage continu.

Enfin, les périodes en entreprise assurent l'application immédiate sur projets réels.

RESSOURCES À DISPOSITION

- Salles informatiques dédiées équipées des logiciels et solutions métiers
- Learning Lab et Coworking équipés d'écrans interactifs, tablettes, ordinateurs portables, casques
- Suite Office 365, incluant l'outil de travail collaboratif et de visioconférence MS Teams (licence individuelle)
- CANVA PRO (licence individuelle)

CERTIFICATION

L'obtention du Titre Manager de la stratégie commerciale de niveau 7 est soumise à deux obligations :

- Validation de l'ensemble des blocs de compétences par capitalisation. Chaque bloc validé donne droit à un certificat spécifique et les blocs de compétences sont acquis à vie.
- Validation du mémoire professionnel. Cette épreuve comprend la production d'un dossier écrit et une soutenance orale devant jury.

DÉBOUCHÉS

Les principaux débouchés professionnels après l'obtention du titre RNCP 40591 « Manager de la stratégie commerciale » (niveau 7) se concentrent sur des postes à responsabilité dans le développement et le pilotage commercial.

Management et direction commerciale

- Directeur commercial ou du développement commercial
- Responsable grands comptes (Key Account Manager)
- Business Unit Manager ou Sales Manager

Ingénierie d'affaires et vente complexe

- Ingénieur d'affaires ou Ingénieur commercial BtoB
- Responsable développement commercial (national/international)
- Consultant en stratégie commerciale

Performance et relation client

- Customer Success Manager
- Responsable performance commerciale ou ADV (administration des ventes)
- Responsable secteur ou d'exploitation commerciale

Marketing et digital orientés business

- Directeur marketing et commercial
- Responsable stratégie omnicanale ou digital sales

Ces fonctions sont accessibles en entreprise (PME/ETI/grandes groupes), cabinets de conseil ou en création/reprise d'entreprise.

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Les objectifs professionnels de la certification RNCP 40591 visent à préparer un cadre capable de concevoir, piloter et optimiser la stratégie commerciale d'une organisation, tout en manageant les équipes et en sécurisant la performance sur l'ensemble du parcours client. Elle cible l'accès à des fonctions de manager de la stratégie commerciale, responsable du développement commercial ou direction commerciale, dans des contextes marqués par la transformation digitale et les enjeux RSE.

Le titulaire de la certification « Manager de la stratégie commerciale » aura acquis des compétences à :

- Élaborer une stratégie commerciale créatrice de valeur, alignée avec la stratégie générale et prenant en compte les enjeux de transformation digitale et RSE de l'organisation
- Construire et piloter des plans d'actions commerciaux permettant d'atteindre les objectifs de développement de l'activité
- Développer des opportunités d'affaires à forte valeur ajoutée et sécuriser des accords commerciaux durables
- Piloter la performance commerciale et l'expérience client grâce à des indicateurs pertinents afin d'optimiser les résultats
- Manager et développer les équipes commerciales et piloter des projets de développement commercial
- Adopter une posture de manager de la stratégie commerciale responsable, capable de représenter l'entreprise et d'influencer les décisions à un niveau de direction

DEVENIR ALTERNANT.E

AVEC AFTEC FORMATION EN 5 ÉTAPES

01

PRÉINSCRIPTION

Remplir le formulaire de préinscription sur notre site formation-aftec.com, rubrique Alternance/devenir alternant.

02

TEMPS D'INFORMATION

Participer à un temps d'information bimensuel dans notre établissement / ou en distanciel ;

Vous recevrez des informations sur :

- Le contrat d'apprentissage/contrat de professionnalisation.
- La formation choisie, le contenu, les finalités professionnelles, les activités en entreprise, les débouchés et poursuites d'études.
- Télécharger un dossier de candidature.



Flashez
et préinscrivez-vous

03

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Retourner le dossier de candidature, puis prendre rendez-vous avec un **Chargé de Relation Clients (CRC)**.

04

ENTRETIEN CONSEIL

Vous recevrez des informations et conseils sur :

- La recherche d'entreprises
- La rédaction de votre CV et la lettre de motivation
- L'entretien de recrutement : des outils de préparation
- Votre projet professionnel
- Des réponses à toutes vos questions...
- Accès à la plateforme Grimp (portail relation école/entreprise)

05

RECHERCHE ET SIGNATURE D'UN CONTRAT

Proposer votre candidature (CV + lettre de motivation) aux entreprises afin de signer un contrat d'alternance.

- Communiquer avec le Chargé de Relation Clients sur l'avancée de vos recherches.
- Faire valider par le CRC les activités proposées par l'entreprise qui recrute.
- Signer le contrat d'alternance avec l'aide du CRC.



Réseau des Référents
Handicap



22 av. des Droits de l'Homme - 45000 ORLÉANS | 02 38 22 13 00

244 rue Giraudeau - 37000 TOURS | 02 47 36 20 50

2 rue Bernard Palissy - 37500 CHINON | 02 47 93 43 00

www.formation-aftec.com | info@formation-aftec.com

