

Mastère Manager du Développement Commercial (MDC) - Bordeaux (33)

Cette formation est destinée aux...

Cette formation s'adresse en priorité aux personnes (étudiants, salariés en reprise d'études...) ayant une certification de niveau 6 dans les domaines de l'industrie alimentaire, du commerce, de la vente, de la gestion d'entreprise.

Organisation de la formation

Le métier

Le Manager du développement commercial (MDC) conçoit et déploie la stratégie commerciale de l'entreprise afin d'assurer le développement des ventes, accroître le réseau des distributeurs, séduire et fidéliser la clientèle, en veillant au respect des objectifs de chiffres d'affaires et de marges.

Il s'appuie en cela sur les effets attendus de la politique marketing, s'agissant notamment de la notoriété des marques et de l'adaptation des gammes de produits aux attentes des clients et des consommateurs.

Que l'offre de biens ou de services soit à visée de masse, ciblée ou spécifique, il analyse et optimise la qualité de la relation et des services dédiés à la clientèle pour en faire un facteur décisif de création de valeur. Supervisant et amendant les étapes du parcours client en lien avec la fonction marketing, il veille à la cohérence de la stratégie commerciale avec la politique générale de l'entreprise, ses orientations et les données résultant de la veille et des études de terrain. Il est également le garant de l'amélioration continue des processus pour conforter le développement de l'activité, du chiffre d'affaires et des gains de parts de marché.

Objectifs de la formation

- Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Manager les équipes commerciales

Cette formation permet d'acquérir une vision stratégique et managériale de l'entreprise et renforce l'adaptabilité, la réactivité et l'autonomie, qualités indispensables pour réussir et évoluer dans le monde de l'entreprise.

Code RNCP : [RNCP38583](#)

Date d'enregistrement de la certification : 09.02.2024

Certificateur : TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS

Lieu, durée & coût de la formation

Diplôme : BAC +5 (Master 2 & diplôme de niveau 7)

Secteur : Commerce

Durée : 24 mois

En bref

Niveau prérequis :

BAC +3 (diplôme de niveau 6)

Niveau du diplôme visé :

BAC +5 (Master 2 & diplôme de niveau 7)

Public : Être titulaire d'une certification de niveau 6 dans les domaines de l'industrie alimentaire, du commerce, de la vente, de la gestion d'entreprise.

Modalités d'admission :

Étude des dossiers de candidature puis entretien.

Accessible aux demandeurs d'emploi et salariés
Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Code RNCP :

38583

Le campus



Talis Business School

La Fabrique / Îlot C2 / Bassins à flot, 11 Rue de Gironde
33300 BORDEAUX

Téléphone : 05 57 22 42 42

Site :

<https://www.talis.community/campus/bordeaux/>

Formation basée sur Bordeaux en partenariat avec Talis Business School

994 h de formation réparties sur 2 ans :

- 30% en formation
- 70% en entreprise

Pour l'apprenti-e :

Formation rémunérée, aucun coût pédagogique à payer

Pour l'entreprise :

Prise en charge de la formation selon les modalités de l'OPCO

[Planning de la formation](#)

[Téléchargez notre fiche rémunération](#)

Modalités d'évaluations

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome. Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

- Contrôle continu, exposés, dossiers
- Examens et présentations avec soutenance
- Épreuves de Certification
- Projet professionnel personnel
- Mémoire professionnel et soutenance
- Mission entreprise / Évaluation professionnelle
- Projet de création d'entreprise
- Pitch

Le titre certifié est délivré aux candidats qui satisfont aux conditions suivantes :

- Moyenne générale ≥ 10 et moyenne ≥ 10 à chaque bloc de compétences
- Note ≥ 10 pour chaque livrable et épreuves de certification
- Plus de 85% d'assiduité
- Durée de la mission en entreprise et qualité des missions en adéquation avec le référentiel

[Référentiel](#)

Contenu de la formation

1ère année

- Analyser la stratégie et assurer la veille concurrentielle
- Bloc transversal
- Assurer le pilotage budgétaire, financier et administratif d'une entité
- Déployer des plans d'action
- Développer son réseau de partenaires
- Encadrer son équipe

2ème année

- Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale

Une question ?

Contactez-nous

05 56 38 38 08

- Manager des équipes commerciales
- Animer la force de vente

Enseignants et formateurs experts dans leur domaine.

Pédagogie axée sur une alternance entre cours théoriques, mises en situations, travaux collaboratifs en petits groupes.

Comment rejoindre le Mastère Manager du Développement Commercial (MDC) - Bordeaux (33)

1. Tu souhaites intégrer le Mastère Manager du Développement Commercial - MDC

Tu dois être titulaire d'une certification de niveau 6 dans les domaines de l'industrie alimentaire, du commerce, de la vente, de la gestion d'entreprise.

2. Candidature

Rempli un dossier de candidature en ligne

3. Examen du dossier & entretien

Nos équipes étudient ton dossier et te propose un entretien afin d'échanger sur ton parcours et déterminer tes motivations.

Cet entretien est également l'occasion de définir tes souhaits en terme de secteur d'activité et de missions à exercer dans ta future entreprise.

Si tu rempli les conditions d'admission, nous t'informons de ton admissibilité à la formation.

4. Recherche d'entreprise

L'IFRIA Nouvelle-Aquitaine facilite la recherche de contrat et met en relation candidats admissibles et entreprises intéressées par l'accueil d'un apprenti.

Nous t'encourageons tout de même à contacter des entreprises et adresser des candidatures spontanées.

5. Accompagnement RQTH

Si tu as besoin d'une adaptation pour suivre ta formation, tu peux contacter notre Référente handicap en cliquant ici

Les chiffres clés de la formation Mastère Manager du Développement Commercial - MDC

12

apprentis à la rentrée 2025

100 %

de réussite aux examens
2025

80 %

en emploi dont 75% dans les métiers visés

0 %

en poursuite d'étude

20 %

en recherche d'emploi

Annotations : Enquête des apprentis sortants en 2025. 5 réponses obtenues sur 10 personnes interrogées soit un retour de 50%

Débouchés

Poursuite d'étude

Emploi

Insertion directe sur le marché du travail :

Exemples de métiers : Directeur commercial, Directeur du développement, Directeur des ventes, Responsable grands comptes, Développeur d'affaires, Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable commercial, Responsable de secteur, Manager commercial, Directeur de clientèle,...

Les + du campus

C'est dans le quartier des bassins à flot que TALIS déploie son campus à Bordeaux. Vous êtes accueilli à « La Fabrique » : un lieu atypique, ouvert au développement de projets innovants et créatifs. Dans ces espaces l'école teste de nouvelles formes d'enseignement et de collaboration en favorisant le partage des espaces et des équipements par tous les occupants : étudiants, administration ou partenaires. Cette organisation originale répond aux évolutions du management collaboratif et interactif des entreprises et favorise une meilleure adaptation de nos diplômés aux environnements professionnels.