

# MASTÈRE SPORT MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## TITRE RNCP 38583. NIVEAU 7 (EU)

Manager du Développement Commercial – Talis CC

Version 3. 2024

### Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un titre de niveau 7 (EU) et assurer les missions de direction commerciale et marketing en entreprises du sport

### Pré-requis

Satisfaire aux épreuves de positionnement de l'établissement et être titulaire d'un titre, d'une certification ou d'un diplôme de Niveau 6 (EU) validé ou 180 ECTS

### Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Développer et animer un réseau « sport » dans un contexte omnicanal (retail et digital).
- Participer au développement commercial d'un site de e-commerce en concevant et développant de nouveaux produits et services digitaux pour accompagner les besoins des utilisateurs et les nouvelles tendances du secteur sport.
- Collaborer à la création de stratégies commerciales et marketing (fonctions Retail ou Marques de sport).
- Être porteur de projets innovants (fonctions Retail ou Marques de sport)
- Manager et accompagner des équipes de collaborateurs de taille variable

### Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : entretien et tests de positionnement
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

### Mode d'évaluation

- Contrôle continu
- Validation des différents blocs de connaissance
- Evaluation de la pratique professionnelle
- Epreuve finale (fin de 1<sup>ère</sup> et 2<sup>nde</sup> année)
- Dossier certifiant

### Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices et mises en situation
- Supports de cours remis aux stagiaires

### Sanction de la formation

- Validation partielle ou totale du titre Manager du Développement Commercial (MDC) de niveau 7 (EU)
- Remise d'une attestation de formation
- 300 crédits ECTS

### Durée

24 mois en alternance – 455h en CFA par an  
Modalités et rythmes d'apprentissage (alternance selon les campus - nous consulter)

### Tarif

Formation gratuite et rémunérée (rémunération selon réglementation du contrat d'apprentissage)

**Ce programme est exclusivement décliné sur les campus de Paris/Saint-Denis, Nantes et Grenoble**

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les situations de handicap sont prises en compte dès les entretiens de positionnement. Présence d'une référente handicap.

### Contacts

Référente Handicap  
**Valérie CASSOULET**  
Tel : 05 59 62 98 48  
Mail : [valerie.cassoulet@eklore-ed.com](mailto:valerie.cassoulet@eklore-ed.com)

Référente Mobilité Nationale et Internationale  
**Marianne CHOIGNARD**  
Tel : 05 59 62 98 43  
Mail : [marianne.choignard@eklore-ed.com](mailto:marianne.choignard@eklore-ed.com)

### Indicateurs Qualité

- Taux de diplomation : **nouvelle formation, rentrée septembre 2024**
- Taux d'insertion à 6 mois : **nouvelle formation, rentrée septembre 2024**

Indicateur Talis CC : **87 %** (Certification précédente)

Source <https://www.talis.community/campus/bayonne/>

### France Compétences

Répertoire National des Certifications Professionnelles  
Consultez : [Fiche RNCP 38583](#)

Code NSF : 312

Date de décision de validation : 09.02.2024

### Métiers/Débouchés

Responsable du développement commercial, manager commercial, business développer, commercial grands comptes, manager du développement commercial...



## Programme. Année 1

### BLOC 1 : ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE

Exploiter et analyser des données marketing et commerciales.  
Déterminer le positionnement marketing et commercial.  
Modéliser l'expérience client.  
Concevoir la stratégie marketing et commerciale.

### BLOC 2 : DÉPLOYER DES PLANS D'ACTION

Déployer un plan d'actions marketing et commercial.  
Développer une stratégie d'achat (positionnement, sélection, négociation, contractualisation).  
Construire une offre commerciale.

### BLOC 3 : DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES

Pénétrer un nouveau marché.  
Développer ses compétences de négociation.  
Développer une stratégie de positionnement.  
Recherche de financements pour projets.

### BLOC 4 : ASSURER LE PILOTAGE BUDGÉTAIRE, FINANCIER ET ADMINISTRATIF D'UNE ENTITÉ

Maîtriser les fondamentaux du droit commercial et des sociétés.  
S'initier à la construction d'un business plan.  
Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner.  
Acquérir des bases de finance pour non financiers.

### BLOC 5 : ENCADRER SON ÉQUIPE

Manager une équipe projet.  
Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présentiel.

### BLOC TRANSVERSAL

Stratégie Achat  
Initiation au design thinking  
Business english  
Responsabilité Sociétale des Entreprises  
QVTC  
Séminaire d'intégration

## Programme. Année 2

### BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Analyse des marchés et des tendances (veille commerciale)  
Data driven commercial  
Positionnement commercial  
Stratégie commerciale et partenariats

### BLOC 2 : CONCEVOIR UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

Prospection et parcours clients  
Business plan (business model)  
Plan d'actions commerciales omnicanales  
Outils de gestion de la relation client (pilotage)  
Suivi du plan d'actions (ROI, KPIs...)

### BLOC 3 : PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE

Performance commerciale de la stratégie (système d'objectifs, états financiers, KPIs commerciaux, reporting ...)  
Prospection et fidélisation  
Négociation commerciale (nouvelle affaire, appel d'offres ...)  
Optimisation d'une plateforme e-commerce

### BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

Leadership et coaching  
Recrutement et fidélisation des collaborateurs  
Optimisation de la performance individuelle et collective  
Entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation

### BLOC TRANSVERSAL

English immersion  
Innovation and creativity in business  
Contacts professionnels secteur (priorité ISPO Munich) ou Ateliers recrutement et personal branding

Ce titre est accessible par la voie de la [VAE](https://vae.gouv.fr/). Vous avez besoin de plus d'aide <https://vae.gouv.fr/>

Le terme « Mastère » indique un niveau d'études Bac+5 et non un diplôme conférant un grade universitaire.

