

**MASTERE MANAGEMENT ENTREPRENEURIAT  
&  
BUSINESS DEVELOPPEUR  
Niv 7**

**Formation sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation  
SESSION 2024-2025**

**Le Mastère Management entrepreneurial et business développeur**, est une certification professionnelle, Enregistrée France Compétence- Reconnu par l'État- Code RNCP Niveau 7 (Bac +5) – Code RNCP 34627

Certification professionnelle "Manager du Développement Commercial" enregistrée au RNCP pour cinq ans (N° Fiche 34627) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 29/05/2020, au niveau de qualification 7 avec effet jusqu'au 29/05/2025 - Codes NSF 210w et 100 - sous l'autorité et délivrée par ISD Flaubert. Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès



Le(la) titulaire du **Mastère Management entrepreneurial et business développeur** Dans un environnement de plus en plus concurrentiel où toutes les charges ont été mises sous contrôle, accroître le volume des ventes est devenu un enjeu crucial pour les entreprises afin de développer leur rentabilité. Ainsi les cadres commerciaux sont devenus une ressource stratégique pour l'entreprise.

Il est amené à piloter des équipes mixtes, rassemblant profils commerciaux et marketing, en vue de prospecter, transformer les prospects en client et fidéliser ces derniers.

Il(elle) 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.

Il est capable de prendre en main rapidement l'environnement dans lequel il évolue, tant sur l'implantation de l'entreprise (atouts économiques, concurrence, etc.) que sur les segments de marché sur lesquels elle est présente et les produits et/ou services proposés.



**EFRA – Ecole Française de l'Alternance** - Etablissement d'Enseignement Supérieur  
5 Rue de de Talleyrand 51100 REIMS -29 rue des Quinze Vingts- 10000 TROYES  
Tél : 03.26.07.22.50 – 03.25.76.66.73 Mail : [Info@efra.fr](mailto:Info@efra.fr) [www.efra.fr](http://www.efra.fr)  
Siret : 920 663 457 00 25 – NAF : 8542Z – RCS : 920 663 457 Reims

Il(elle) peut aussi bien travailler au sein de petites entreprises, notamment dans des startups ou également en tant qu'entrepreneur, que dans de grands groupes nationaux ou internationaux.



### Objectifs

Le/la Manager Commercial pilote, dirige, encadre l'activité commerciale. Il/elle gère un portefeuille d'activités, garantit sa rentabilité. Il/elle pilote le développement d'affaires complexes, anime une équipe pluridisciplinaire. Organisé(e) et rigoureux(se), il/elle est un excellent négociateur et maîtrise les styles managériaux.



### Programme

Gestion d'entreprise  
Pilotage de performance (KPIS)  
Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise  
Définir des objectifs commerciaux en corrélation avec les axes stratégiques de l'entreprise  
Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème  
Direction commerciale / recrutement  
Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise  
Softskills :  
- Développement personnel  
- Coaching mental  
- Les Négociales  
- Anglais et business

### Prérequis

Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 (BAC +3) et/ou avoir validé trois années d'enseignement supérieur (180 ECTS) - Conditions particulières, nous consulter.



### Débouchés

- ⇒ Manager du Développement Commercial
- ⇒ Business Manager
- ⇒ Ingénieur d'affaires
- ⇒ Directeur Commercial
- ⇒ Key Account Manager
- ⇒ Directeur général
- ⇒ Dirigeant d'entreprise



### Qualités requises

- ⇒ Goût du challenge
- ⇒ Capacité à s'intégrer dans un groupe
- ⇒ Travailler en équipe et animer un groupe de travail
- ⇒ Autonomie
- ⇒ Capacité d'écoute ; sens de l'objectif



### Durée de la formation, accès

- ⇒ 910 heures maxi en centre de formation/ CFA – 2 ans
- ⇒ 7 à 14 heures en CFA / semaine
- ⇒ Entrée possible de septembre à décembre (situation particulière nous contacter)



### Méthodologie pédagogique

- ⇒ Cours magistraux
- ⇒ Cycle de conférences et prospectives
- ⇒ Création d'un événement
- ⇒ Workshop
- ⇒ Activités applicatives et démonstratives
- ⇒ Business Game et Challenge Pro



### Modalité d'évaluation

- ⇒ Pendant la formation : évaluations pédagogiques régulières par bloc de compétences,
- ⇒ Evaluations professionnelles (avec votre tuteur en entreprise)
- ⇒ Évaluation finale : mémoire + oral

La certification est obtenue si les 5 blocs de compétences sont validés. En cas de validation partielle de la certification, un rattrapage des épreuves non validées sera proposé.



### Accessibilité

- ⇒ Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap pour une présentation des mesures dédiées.



### Bloc de compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34627/>

## € Tarifs

- ⇒ Financement de la formation pour l'apprenant dans le cadre du contrat en alternance (apprentissage/ contrat de professionnalisation) : prise en charge de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.
- ⇒ EFRA s'engage au zéro reste à charge de la formation pour l'employeur.
- ⇒ Information pour l'apprenant : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/N11240>



**Contacts :** [administratif@efra.fr](mailto:administratif@efra.fr)  
Véronique MOREAUX – [v.moreaux@efra.fr](mailto:v.moreaux@efra.fr)  
Ingrid GEAY – [i.geay@efra.fr](mailto:i.geay@efra.fr) (référent handicap)