

2027/2028	Bac+5 Manager du développement commercial_Année 2 MDC 2*	Volume horaire minimum	Type d'épreuve	Durée épreuve finale orale
<b>BLOC 1 - ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE</b>		<b>84:00</b>		
MDC2B1UE1	ANALYSE DES MARCHÉS ET DES TENDANCES (veille commerciale)	21:00	1 CCF	
MDC2B1UE2	DATA DRIVEN COMMERCIAL	14:00	1 CCF	
MDC2B1UE3	POSITIONNEMENT COMMERCIAL	21:00	1 CCF	
MDC2B1UE4	STRATÉGIE COMMERCIALE ET PARTENARIATS	24:30	1 CCF	
<b>MDC2B1EC</b>	<b>ÉPREUVE CERTIFICATIVE</b>	<b>3:30</b>	<b>étude de cas individuelle</b>	
<b>BLOC 2 - CONCEVOIR UN PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES</b>		<b>98:00</b>		
MDC2B2UE1	PROSPECTION ET PARCOURS CLIENTS	21:00	1 CCF	
MDC2B2UE2	BUSINESS PLAN (business model)	21:00	1 CCF	
MDC2B2UE3	PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES OMNICALES	24:30	1 CCF	
MDC2B2UE4	OUTILS DE GESTION DE LA RELATION CLIENT (pilotage)	14:00	1 CCF	
MDC2B2UE5	SUIVI DU PLAN D'ACTIONS (ROI, KPIs ...)	14:00	1 CCF	
<b>MDC2B2EC</b>	<b>ÉPREUVE CERTIFICATIVE</b>	<b>3:30</b>	<b>étude de cas individuelle</b>	
<b>BLOC 3 - PILOTER LA STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICALE</b>		<b>124:45</b>		
MDC2B3UE1	PERFORMANCE COMMERCIALE DE LA STRATÉGIE (système d'objectifs, états financiers, KPIs commerciaux, reporting...)	21:00	1 CCF	
MDC2B3UE2	PROSPECTION ET FIDÉLISATION	17:30	1 CCF	
MDC2B3UE3	NÉGOCIATION COMMERCIALE (nouvelle affaire, appel d'offres...)	24:30	1 CCF	
MDC2B3UE4	OPTIMISATION D'UNE PLATEFORME E-COMMERCE	28:00	1 CCF	
<b>MDC2B3EC</b>	<b>ÉPREUVE CERTIFICATIVE</b>	<b>33:45</b>	<b>Cas pratique (soutenance collective)</b>	<b>01:15:00</b>
<b>BLOC 4 - MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES</b>		<b>80:30</b>		
MDC2B4UE1	LEADERSHIP ET COACHING	24:30	1 CCF	
MDC2B4UE2	RECRUTEMENT ET FIDÉLISATION DES COLLABORATEURS	17:30	1 CCF	
MDC2B4UE3	OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE	17:30	1 CCF	
MDC2B4UE4	ENTRETIENS PROFESSIONNELS ET ENTRETIENS ANNUELS D'APPRÉCIATION	17:30	1 CCF	
<b>MDC2B4EC</b>	<b>ÉPREUVES CERTIFICATIVES</b>	<b>03:30</b>	<b>Mise en situation professionnelle reconstituée (dossier collectif + soutenance individuelle)</b>	<b>01:15:00</b>
<b>PARCOURS DE SPÉCIALISATION (module/UE au choix du partenaire d'après un catalogue Talis CC)</b>		<b>51:15</b>	<b>Pas d'épreuve</b>	
<b>SOUS-TOTAL COURS</b>		<b>438:30</b>		
MISSION ENTREPRISE / ÉVALUATION PROFESSIONNELLE		selon statut		
<b>LIVRABLES :</b>				
PROJET PROFESSIONNEL PERSONNEL (dont préparation et méthodologie)		14:00	dossier individuel	
<b>SOUS-TOTAL EXAMENS</b>				<b>2:30</b>
<b>TOTAL</b>		<b>455:00</b>		

\*Il est recommandé de réaliser au moins 5 modules en anglais au choix du partenaire

CCF : Contrôle en cours de formation