



BAC+5 – MANAGER DÉVELOPPEMENT ET PERFORMANCE COMMERCIALE

Titre de niveau BAC +5 – reconnu par l'Etat



Formation en apprentissage **gratuite** et **rémunérée**



Accueil **tout public**



Candidature de **mars** à fin **septembre**



3 Campus en France : Paris, Lyon et Bordeaux
Postes dans **toute la France** !

MBA ESG

840

Heures de formations dont
210h modules Saint-Gobain

1

Semaine à l'école
par mois

2

Années de formation
en apprentissage

PROFIL ET PERSPECTIVES

Conditions d'admission :

- Vous avez entre 18 et 30 ans ? (si vous êtes titulaire d'une RQTH, il n'y a pas de limite d'âge).
- Titulaire d'un BAC +3 souhaitant intégrer des postes en vente et management ?
- Vous êtes attiré par l'univers des matériaux, et souhaitez démarrer votre apprentissage, dans notre métier d'industriel ou de distribution.

- De nature curieux.se, reconnu pour votre savoir-être : relationnel, autonomie et sens du résultat.
- A l'aise avec les chiffres et les outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.).
- Bon dossier scolaire et bons résultats aux tests écrits.

Métiers visés

- Attaché Technico-Commercial
- Délégué Technico-Commercial
- Technico Commercial Agence
- Chef d'équipe
- Adjoint Chef d'Agence
- Chef d'Agence

Indicateurs du CFA 2023-2025

- Taux de réussite : **100%**
- Taux d'insertion global : **75%**
- Taux d'insertion interne (CDI) : **70%**
- Taux de rupture : **6%**

PROCHAINE RENTRÉE : OCTOBRE 2026

POSTULE DÈS MAINTENANT !

generation@saint-gobain.com

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

COMMERCE 40%

MARKETING 20%

MANAGEMENT 40%

BLOC 1 - DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Stratégie d'acquisition de nouveaux marchés
- Veille et étude de marchés
- Positionnement et segmentation marketing
- Diagnostic stratégique

BLOC 2 - DÉPLOYER ET OPTIMISER DES STRATÉGIES D'AFFAIRES

- Stratégie de négociation commerciale
- Outils de négociation commerciale
- Expérience client et innovation
- Fondamentaux du e-commerce
- Nouveaux outils marketing

BLOC 3 - PILOTER DES PROJETS DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Evaluation de la performance
- Droit des affaires

BLOC 4 - SUPERVISER LES ACTIVITÉS ET LES ÉQUIPES COMMERCIALES

- Leadership et management
- Management de l'équipe commerciale
- Management agile
- Stratégie des ressources humaines
- Management interculturel
- Management du changement

FONDAMENTAUX CULTURE SAINT-GOBAIN

- Business Trip
- Habitat Durable

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours Florent, Business Game, ateliers, travaux de groupe
- Présentiel et distanciel

***modules dispensés par Campus Pro**

PROCESSUS DE CERTIFICATION

- Mise en situation professionnelle : études de cas/jeu de rôle
- Mémoire professionnel
- Projet professionnel

COMPÉTENCES VISÉES

- Conduire des études de marché
- Analyser la conjoncture d'un marché cible
- Evaluer la faisabilité d'une affaire
- Présenter un projet ou une solution de développement d'affaires auprès des décideurs
- Elaborer un plan d'action commercial et marketing de lancement de produit
- Constituer une base de données de clients et prospects
- Créer un réseau de partenariats stratégique à l'échelle nationale
- Négocier de nouveaux accords commerciaux ou contrats d'affaires avec des clients, fournisseurs ou partenaires
- Conduire un entretien d'affaires avec client/prospect
- Planifier l'exécution d'un projet d'affaires
- Coordonner la mise en oeuvre des projets de développement d'affaires
- Superviser la contractualisation des projets d'affaires
- Assurer le suivi clients des projets commerciaux
- Rédiger un rapport d'activités des projets d'affaires de façon synthétique
- Elaborer le plan d'activités des opérations commerciales
- Piloter l'équipe commerciale en déterminant des indicateurs clés de performance
- Evaluer les résultats de son service
- Animer des réunions de pilotage avec l'équipe de vente
- Manager une équipe en mode hybride

Liste exhaustive des compétences visées à retrouver sur notre site ou sur le RNCP 39965

CERTIFICAT

- Titre Manager du Développement de la Performance Commerciale enregistré au RNCP 39965 délivré par le Ministère du Travail
- Organisme certificateur : ESGCV
- Date d'échéance 18/12/2027

Durée de la formation

- Formation d'une période de 24 mois
- 1 semaine par mois en formation
- 840 heures de formations dont 210 modules Saint-Gobain

NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

MBA ESG



★★★★☆
3.8 étoiles sur 213 avis Google

Le MBA ESG c'est :

- 37 ans d'expertise et d'innovation pédagogique (Cours Florent, Business Game, etc.)
- +900 entreprises partenaires en 2024/2025
- 24 000 Alumni
- Implantation nationale : Campus dans 13 métropoles françaises
- Ouverture internationale : titre MBA reconnu mondialement, en partenariat avec le leader mondial de la formation GALILEO
- Intervenants professionnels