

MASTÈRE EUROPÉEN MANAGEMENT DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - NIVEAU 7 CEC



Niveau
7 CEC (*Cadre européen des certifications*)



Durée
2 ans



Crédits
120 ECTS



Public visé
Étudiants - demandeurs d'emploi - salariés et professionnels du secteur



Prérequis
Candidats titulaires d'un diplôme de niveau 6 du CEC ou d'un diplôme équivalent à l'obtention de 180 ECTS



Rythme
Initial ou en alternance



Méthodes pédagogiques
Cours théoriques, TD et TP
Études de cas et mises en situations professionnelles
Projets individuels ou en groupes

Évaluations professionnelles M1

- Contrôle continu
- Etude de cas n°1 (3h)
- Etude de cas n°2 (3h)
- Mémoire et soutenance (1h)

Langue vivante

- Compréhension écrite (1h45)

Évaluations professionnelles M2

- Contrôle continu
- Etude de cas n°1 (3h)
- Etude de cas n°2 (3h)
- Thèse et soutenance (1h)

Langue vivante

- Compréhension orale (45 min)
- QCM CCE (1h)

La FEDE, en tant que certificateur, est en charge des processus d'évaluation

- Organisation et planification des sessions d'examens
- Elaboration des sujets et des corrigés types
- Contrôle du respect du règlement des examens, de la conformité de leur supervision (respect de l'anonymat, intégrité, confidentialité)
- Evaluation et correction des copies
- Communication des résultats, délivrance des diplômes, suppléments aux diplômes et parchemins

www.fede.education/charte-qualite/

Dans un contexte marqué par la transformation numérique, l'agilité stratégique, la RSE et l'évolution des comportements d'achat, le **Mastère européen Management du développement commercial** forme des managers capables de concevoir, piloter et ajuster des stratégies commerciales innovantes, responsables et orientées performance, en mobilisant la data, les technologies digitales, le management des équipes et l'expérience client.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Concevoir une stratégie commerciale innovante, fondée sur l'analyse du marché, la performance et les objectifs de croissance
- Déployer des plans d'action commerciaux en coordonnant les fonctions clés et en suivant les indicateurs de performance
- Manager les équipes commerciales de manière responsable, en intégrant compétences, GEPP, QVT, diversité et inclusion
- Piloter l'innovation commerciale et digitale grâce aux CRM, à l'IA, à l'automatisation, à la data client et à la personnalisation de l'expérience
- Intégrer les engagements RSE et ESG dans les pratiques commerciales et l'évaluation des impacts sociaux et environnementaux

PROGRAMME

EXPERTISE PROFESSIONNELLE (650 À 750H)

Mastère 1

Stratégie commerciale et modélisation de l'offre

Analyse de marché, segmentation et positionnement - Objectifs de croissance et KPI - Adaptation de l'offre et design inclusif - Plan stratégique et plans d'actions - Politique tarifaire et grille de prix - Lecture financière de la performance et rentabilité des plans d'action

Déploiement stratégique, coordination commerciale et performance opérationnelle

Feuille de route commerciale et synergie interservices - Suivi et ajustement stratégique - Management de la performance et allocation des ressources - Optimisation des processus de vente digitaux et clients - Analyse avancée de la performance et actions correctives - Fidélisation et pilotage de la valeur client

Mastère 2

Management responsable, développement des compétences et engagement des équipes

Management des équipes commerciales et reconnaissance professionnelle - Gestion prévisionnelle des compétences et entretiens professionnels - Veille stratégique des compétences et adaptation aux mutations commerciales - Critères ESG et qualité de vie au travail

Innovation commerciale, transformation digitale et création de valeur responsable

Veille technologique et scénarisation des innovations commerciales - Déploiement technologique, formation et accompagnement du changement - Conception de nouvelles offres et expérience client data-driven - Innovation commerciale responsable et alignement RSE

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Manager du développement commercial
- Directeur commercial
- Directeur des ventes/Head of Sales
- Business Development Manager
- Business Developer senior
- Key Account Manager/Responsable grands comptes
- Ingénieur d'affaires
- Responsable CRM/performance commerciale
- Responsable de l'expérience client
- Responsable partenariats stratégiques

L'ATOUT FEDE* - DIPLOME EUROPÉEN

CULTURE ET CITOYENNETÉ EUROPÉENNES (40H)

Les entreprises et les enjeux de la transition écologiques

- Crise climatique et effondrement de la biodiversité : origines et conséquences Le cadre normatif de la transition écologique
- La transition écologique : une réponse aux crises
- Les acteurs de la transition écologique et du développement durable
- Les citoyens en tant qu'agents du changement
- Le rôle des entreprises dans la transition écologique
- Compétences transversales et interdisciplinarité

LANGUE VIVANTE (60 À 80H)

LV1 - Niveau B2 du CECRL
Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais
LV2 et LV3 (facultatives)
Allemand, Anglais, Arabe, Chinois, Espagnol, Français, Italien, Portugais

Mission professionnelle (≥12 semaines)

Stage en entreprise - Alternance - Emploi salarié

EUROPEAN MASTER'S IN BUSINESS DEVELOPMENT MANAGEMENT - LEVEL 7 EQF



Level
7 EQF (European
Qualifications Framework)



Duration
2 years



Credits
120 ECTS



Target group
Students - people seeking
employment - employees and
professionals in the sector



Admission requirements
Candidates holding a level 6
EQF qualification or a
qualification equivalent to the
attainment of 180 ECTS



Course Structure
Full-time or work-study



Pedagogical methods
Theoretical courses, tutorials
and practical work
Case studies and professional
scenarios
Individual and group projects

First Year Assessments

- Continuous assessment
- Case Study 1 (3h)
- Case Study 2 (3h)
- Thesis defence (1h)

Modern language

- Reading (1h45)

Second Year Assessments

- Continuous assessment
- Study Case 1 (3h)
- Study case 2 (3h)
- Thesis defence (1h)

Modern language

- Listening (45 min)
- Quiz EEC (1h)

The FEDE, as a certifier, is in charge of the assessment processes

- Organisation and planning of exam sessions
- Development of topics and model answers
- Ensuring compliance with examination regulations and supervision (anonymity, integrity, confidentiality)
- Assessment and marking of papers
- Reporting results, issuing diplomas, diploma supplements and certificates

www.fede.education/en/fede-quality-charter

In a context marked by digital transformation, strategic agility, corporate social responsibility (CSR) and changes in purchasing behaviours, **the European Master's in Business Development Management** trains managers capable of designing, steering and adjusting innovative, responsible and performance-oriented commercial strategies, by mobilising data, digital technologies, team management and the customer experience.

LEARNING OUTCOMES

- Design an innovative commercial strategy, based on market analysis, performance and growth objectives
- Deploy commercial action plans by coordinating the key functions and monitoring the performance indicators
- Manage the commercial teams in a responsible manner, by integrating skills, GEPP, QWL, diversity and inclusion
- Steer commercial and digital innovation through CRM systems, AI, automation, customer data and personalisation of the experience
- Integrate corporate social responsibility (CSR) and ESG commitments into commercial practices and the assessment of social and environmental impacts

PROGRAMME

PROFESSIONAL SKILLS (650-750 HOURS)

Master's Year 1

Commercial strategy and offer modelling

Market analysis, segmentation and positioning - Growth objectives and KPI - Adaptation of the offer and inclusive design - Strategic plan and action plans - Pricing policy and price grid - Financial reading of performance and profitability of action plans

Strategic deployment, commercial coordination and operational performance

Commercial roadmap and interdepartmental synergy - Strategic monitoring and adjustment - Performance management and resource allocation - Optimisation of digital and customer sales processes - Advanced analysis of performance and corrective actions - Customer retention and management of customer value

Master's Year 2

Responsible management, skills development and team engagement

Management of commercial teams and professional recognition - Forward-looking skills management and professional interviews - Strategic monitoring of skills and adaptation to commercial changes - ESG criteria and quality of working life

Commercial innovation, digital transformation and responsible value creation

Technological monitoring and scenario planning for commercial innovations - Technological deployment, formation and change management support - Design of new offers and data-driven customer experience - Responsible commercial innovation and corporate social responsibility (CSR) alignment

CAREER DESTINATIONS

- Business Development Manager
- Commercial Director
- Sales Director/Head of Sales
- Business Development Manager
- Senior Business Developer
- Key Account Manager/Key Account Manager
- Business Development Engineer
- CRM/commercial performance manager
- Customer Experience Manager
- Strategic Partnerships Manager

FEDE'S ASSET - EUROPEAN DEGREE

EUROPEAN CULTURE AND CITIZENSHIP (40H)

Businesses and the challenges of the ecological transition

- The climate crisis and the destruction of biodiversity: causes and consequences
- The regulatory framework governing the green transition
- The green transition: a response to crises
- Key actors in the green transition and sustainable development
- Citizens as agents of change
- The role of businesses in the green transition
- Cross-cutting skills and interdisciplinarity

MODERN LANGUAGE (60-80 HOURS)

Modern language 1 - CEFR level B2
German, English, Spanish, French, Italian, Portuguese

Modern language 2 and 3 (optional)
German, English, Arabic, Chinese, Spanish, French, Italian, Portuguese

Professional assignment (≥12 weeks)

Internship - Apprenticeship - Salaried employment

EUROPEAN MASTER'S IN BUSINESS DEVELOPMENT MANAGEMENT