



BAC+5 MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Certification professionnelle de niveau 7 «Manager de la stratégie commerciale» enregistrée au RNCP sous le numéro 40591 par décision du directeur de France Compétences en date du 30/04/2025 délivrée par AIPF-IDRAC-ICL, codes nsf 310 et 312.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Déployer la compréhension du business et de la stratégie d'une entreprise agroalimentaire.
Analyser les données commerciales et prise de décision.
Optimiser les performances de vente par la data analytics.

BLOCS DE COMPÉTENCES

Pour obtenir la certification, validation obligatoire de :

- 5 blocs de compétences et l'évaluation transversale

Blocs fondamentaux :

- **BLOC 1** : Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- **BLOC 2** : Développer l'activité commerciale de l'entreprise
- **BLOC 3** : Optimiser la performance commerciale et l'expérience client
- **BLOC 4** : Manager les équipes et les projets
- **BLOC 5** : Développer son réseau professionnel

Hors blocs :

- **BLOC A** : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale agroalimentaire performante
- **BLOC B** : Stratégies avancées et influence marketing dans l'agroalimentaire
- **BLOC C** : Stratégies de marché et marketing agroalimentaire : concevoir, piloter et performer dans les filières agricoles
- **BLOC D** : Manager les équipes et les projets dans les filières agroalimentaires : pilotage humain, stratégique et opérationnel
- **BLOC E** : Performance commerciale et expérience client dans les filières agroalimentaires : pilotage, fidélisation et excellence opérationnelle

MÉTHODES MOBILISÉES

- E-learning
- Mises en situation professionnelles
- Business games
- Immersion professionnelle
- Temps forts

Le programme s'articule autour de blocs de compétences. Les modules de cours dispensés sont organisés selon une progression pédagogique définie à partir des objectifs de compétences à acquérir.

DISPOSITIFS DE FORMATION POSSIBLES

- Formation alternance
 - o Contrat d'apprentissage
 - o Contrat de professionnalisation
- Formation initiale en stage alterné

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cas pratiques
- Dossiers
- Jeux de rôles
- QCM digitalisés
- Études de cas
- Mises en situation professionnelles
- Mémoire professionnel

Les certifications professionnelles sont évaluées en blocs de compétences. Chaque compétence d'un bloc doit être acquise pour valider celui-ci.

Tous les blocs de compétences, ainsi que, le cas échéant, les modalités complémentaires, doivent être validés pour obtenir la certification professionnelle.



CONTACT

CAMPUS PARIS :

1 rue Sainte-Marie
92400 COURBEVOIE
contact.paris@ihedrea.fr
Tél. : 01 41 06 62 22

CAMPUS TOULOUSE :

11 rue de la Tuilerie
31130 BALMA
contact.toulouse@ihedrea.fr
Tél. : 06 77 71 32 92

Pour plus
d'information
rendez-vous
sur **ihedrea.org**

DURÉE

- Formation en 2 ans post-BAC+3 (niveaux M1 et M2)
- **Rythme d'alternance** : 1 semaine école et 3 semaines entreprise
- Le MSc peut être suivi en initial ou en alternance en rythme alterné

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 6 (BAC+3)
- Avoir un projet professionnel en lien avec les filières agricoles ou agroalimentaires

PROCESSUS D'ADMISSION

- Admission en 1ère année : titulaires d'un BAC+3 (niveau 6)
- Dossier de candidature, entretien de motivation et réception de la réponse d'admission sous 72h
- Admission possible tout au long de l'année (plusieurs rentrées)

TARIFS

- **Formation initiale** : consulter le site **ihedrea.org**
- **Alternance** : frais pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'entreprise d'accueil
- Possibilité de financements selon statut (CPF, OPCO, Région, Pro A,...)

INDICATEURS

- 90% d'insertion professionnelle dans les 6 mois
- Plus de 200 entreprises partenaires
- Plus de 5 500 alumni
- Millésime : 2026-2027

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation des moyens pédagogiques

Référent handicap sur chaque campus

Contact : handicap@competences-developpement.fr

MÉTIERS VISÉS

Chef de produit

Brand manager

Traffic manager

Chef de projet marketing
digital

Social media Manager

Manager e-commerce

Responsable / directeur
e-commerce,

Consultant en marketing
digital

Cadre expert des marchés
agroalimentaires

Dirigeant d'entreprise
agroalimentaire

Directeur marketing et
communication
agroalimentaire

Consultant en développe-
ment commercial agroali-
mentaire

Business manager agro

Directeur des ventes

Acheteur en agro

Chef de produit marketing
opérationnel agroalimentaire