

## 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 général de France Compétences en date du 29/04/2025, délivrée par AIPF-IDRAC, code NSF 310 et 312

## LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ✓ Piloter une stratégie commerciale performante et responsable
- ✓ Exploiter les données, l'IA et les outils digitaux au service du business
- ✓ Manager des équipes et des projets commerciaux avec impact

## BLOCS DE COMPÉTENCES

### UNE FORMATION VALIDÉE PAR DES PROFESSIONNELS

980h de formation réparties sur 2 ans en 2026/2028 organisées autour de **5 blocs de compétences et d'un parcours expérientiel** :

**ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE**

**DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE**

**OPTIMISER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET L'EXPÉRIENCE CLIENT**

**MANAGER LES ÉQUIPES ET LES PROJETS**

**DÉVELOPPER LE RÉSEAU PROFESSIONNEL**

84%

### D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE - PROMOTION 2024\*

*\*Donnée issue d'un jury d'attribution des certifications professionnelles (promotion 2024)*

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Études de cas, mises en situations 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.



## PROCESSUS D'ADMISSION

### PRÉ-REQUIS

- Être titulaire au minimum d'une certification professionnelle de Niveau 6 ou avoir validé au moins trois années de formation post baccalauréat dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'Etat ou d'un diplôme étranger admis en équivalence,
- Ou être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau inférieur et avoir occupé des fonctions commerciales pendant au moins 1 an.
- Accessible suite à une VAP

### ADMISSION

#### ADMISSION EN 4 ÉTAPES

1. Candidature en ligne
2. Analyse du dossier du candidat
3. Entretien individuel incluant une présentation personnelle en anglais
4. Réponse sous 48h après épreuve

Pas d'admission parallèle en deuxième année de cycle



## FORMATION CONTINUE

### V.A.E

Dans le cadre d'une Validation des Acquis de l'Expérience notre processus d'admission s'établit comme suit :

- **Étape 1** - Entretien d'écoute pour comprendre le projet
- **Étape 2** - Inscription
- **Étape 3** - Constitution du Livret 1 (dossier de recevabilité), remise du Livret et commission de recevabilité
- **Étape 4** - Accompagnement à la préparation du Livret 2 (dossier de validation) et remise du Livret
- **Étape 5** - Soutenance devant jury

Plus d'infos sur [idrac-bs.fr](https://www.idrac-bs.fr)

## 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 général de France Compétences en date du 29/04/2025, délivrée par AIPF-IDRAC, code NSF 310 et 312

## LES TEMPS FORTS

### UNE PÉDAGOGIE PAR L'ACTION\*



#### SALES BOOSTER

Transformer et moderniser la stratégie commerciale d'une entreprise ou start-up.



#### MISSION CONSULTING

Intervenir en tant que consultant junior pour répondre à la problématique d'une entreprise.



#### BUSINESS GAME

2 jours immersifs en tant que dirigeant pour piloter une entreprise virtuelle.



#### KRISIS

Appréhender et contrôler une situation de crise.

\*Méthodes mobilisées

91%

### DES ÉTUDIANTS SONT SATISFAITS DE LEUR FORMATION - PROMOTION 2023\*

\*Donnée issue de l'enquête annuelle de 594 apprenants dont 377 apprentis (promotion 2022/2023)

## APRÈS LE BAC +5 MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

### LES MÉTIERS VISÉS

- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial ou d'affaires
- Customer succes manager
- Key account manager
- Consultant en développement commercial
- Directeur du développement/ Directeur commercial

Pour plus d'informations sur l'école, nos campus, ou nos modalités d'admission, contactez-nous ou rendez-vous sur [idracs-bs.fr](http://idracs-bs.fr)



### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Toutes les formations de l'IDRAC Business School sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nos équipes disposent de référents handicap sur chaque campus pour offrir un suivi individualisé et des aménagements pédagogiques selon les besoins : emploi du temps sur mesure, mise en place de tiers temps, apprentissage personnalisé, supports digitaux ou encore coaching personnalisé.



### INFOS PRATIQUES

#### PARCOURS

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Formation accessible par la VAE

#### FRAIS DE FORMATION

##### ALTERNANCE

(Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

**11 500 EUROS/AN\***

Financement par l'entreprise d'accueil

\*Comprenant les 750 euros de contribution obligatoire des entreprises (contrats d'apprentissage)

##### INITIAL EN RYTHME ALTERNÉ

**8 500 EUROS/AN**

Direction communication IDRAC Business School  
- Octobre 2025 - Document non contractuel -  
Établissement d'enseignement supérieur technique  
privé - © Crédits photos : Getty Images

Ce document est indissociable de la plaquette des programmes IDRAC Business School