

# Mastère Manager du développement commercial (MDC)

Certification professionnelle CDE FEDE France • niveau 7 (Bac+5) • RNCP 41966

**CFA administratif : Épinay Management School** — Mantes School of Business accueille la formation à Mantes-la-Jolie.

**Vos épreuves finales se tiennent à Épinay Management School**, 36 avenue Salvador Allende, 93800 Épinay-sur-Seine — c'est le centre d'examen de la certification, pas votre site de formation. Les dates vous sont communiquées par l'école ; ces jours-là vous n'êtes pas en entreprise, et le trajet est à prévoir.

## Comment vous êtes évalué

Votre certification se valide **par blocs de compétences**, selon le référentiel du certificateur CDE FEDE France, que l'école applique sans écart. **Quatre blocs**, chacun évalué par **deux épreuves** — une étude de cas écrite individuelle et une mise en situation professionnelle écrite et orale soutenue devant un jury — soit **huit évaluations**, complétées par une **épreuve transversale** (dossier et soutenance professionnels). En cours de formation, études de cas d'entraînement et préparation des soutenances vous amènent à chaque format, sans compter dans la décision.

## Les épreuves, bloc par bloc

- **BC01 — Définir la stratégie commerciale de l'entreprise.** Étude de cas écrite (stratégie complète sur un cas documenté : analyse, segmentation, positionnement, objectifs, feuille de route) + mise en situation « structuration commerciale » (fiche de segmentation, matrice de positionnement, plan d'action) avec **soutenance devant jury**.
- **BC02 — Piloter la stratégie et la performance commerciale.** Étude de cas écrite (note d'aide à la décision : analyse des écarts, ajustements, budget, coordination interservices, suivi) + mise en situation « développement partenarial » (portefeuille de partenaires, benchmark, cadre contractuel) avec **soutenance devant jury**.
- **BC03 — Manager les équipes commerciales.** Étude de cas écrite (note d'aide à la décision managériale : structuration d'équipe, objectifs, plan d'accompagnement RH, pilotage) + mise en situation en position de **manager opérationnel** (organisation du travail, accompagnement de profils, grille d'animation) avec **soutenance devant un jury simulant un comité RH/commercial**.
- **BC04 — Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité.** Mise en situation « intégration d'une solution technologique » (recommandation d'outil — CRM, IA, automatisation —, plan de déploiement, formation, conduite du changement) avec **soutenance devant un jury simulant un comité d'innovation** + étude de cas écrite « offre innovante et responsable » (besoin émergent, proposition de valeur, impacts environnementaux, sociaux et éthiques).

La certification s'obtient par la **validation des quatre blocs et de l'épreuve transversale**. Un bloc validé reste définitivement acquis. Certaines mises en situation se passent **individuellement ou en binôme** — l'écrit et la soutenance engagent chacun.

#### Ce qui peut vous coûter la certification

- **Huit évaluations plus la transversale : le rythme est soutenu** — chaque livrable se construit au fil du bloc, aux échéances du calendrier de l'année. Un livrable non déposé à temps n'est pas évalué.
- **Le jury évalue des livrables professionnels** : méthodes justifiées, données fiables et croisées, objectifs SMART, critères RSE/ESG et accessibilité intégrés, recommandations argumentées et chiffrées. Une production vague ou non sourcée ne passe pas.
- **Les soutenances comptent autant que l'écrit** : vous y justifiez vos choix et votre méthodologie face au jury — préparez l'oral comme l'écrit.
- **En binôme, la note n'excuse rien** : chacun doit maîtriser et défendre l'ensemble du livrable.

En situation de handicap : aménagements des conditions de passation prévus (temps supplémentaire, assistant, communication ou équipement adaptés) ; le référent handicap du certificateur peut être saisi — signalez-vous dès le début d'année.

#### Pour aller plus loin

La fiche publique de la certification (blocs, modalités, conditions d'obtention) :

[francecompetences.fr/recherche/rncp/41966](https://francecompetences.fr/recherche/rncp/41966) (fiche consultée le 20/08/2026). Le détail complet est dans le document **Modalités d'évaluation** de votre formation, joint à ce mail et publié sur le site de l'école. Pour toute question : la direction pédagogique.

#### MANTES SCHOOL OF BUSINESS

SAS au capital de 10 000 € • Siège : 20 rue du Vieux Pilon • Site d'enseignement : 2 rue Armand Cassan — 78200 Mantes-la-Jolie • 948 211 560  
R.C.S. Versailles • NDA n° 11 78 87894 78 — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État  
contact@mantes-school.com • 01 30 63 25 89 • mantes-school.com