



V.A.E.

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

MASTERE

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

[CONTACTER UN EXPERT](#)

[CANDIDATER EN LIGNE](#)

Certification professionnelle de niveau 7 certifié par l'Etat : « **Manager du Développement Commercial** ».



Fiche RNCP n°41966, enregistrée le 27/02/2026.
Code NSF 312 : Commerce, vente

DÉLIVRÉ PAR DE FRANCE 

Centre Européen des Examens - France
Fédération Européenne Des Ecoles

ESTC - 142 Bd Longchamp - 13001 Marseille - ☎ 04.91.62.15.84 - @ contact@estc.fr
RCS Marseille 451 035 976 - Siret 451 035 976 00021 - APE 8559A - Organisme de formation n° 93 13 11 337 13

www.estc.fr



SOMMAIRE

PRÉSENTATION 2

L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE 8

INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LA VAE 9

LES GRANDES ÉTAPES DE LA VAE 11

VOTRE FUTURE COACH VAE 12

LES AVANTAGES EXCLUSIFS DE LA VAE PAR L'ESTC 13

FRAIS DE LA VAE 13

FOIRE AUX QUESTIONS 15

PRÉSENTATION

Vous êtes manager, responsable d'équipe, chef de projet ou directeur de centre de profit ? Vous pilotez déjà la stratégie, les hommes et la croissance au quotidien. Validez vos compétences en **management du développement commercial** en obtenant un Titre RNCP grâce à la **VAE**.

Dès 1 an d'expérience, intégrez un parcours d'accompagnement **100 % à distance** vous permettant d'obtenir le **Titre RNCP de Niveau 7 certifié par l'État "Manager du Développement Commercial"** (5 ans après le BAC), sans interrompre votre carrière professionnelle. Un dispositif flexible et sur-mesure, finançable par le CPF, conçu spécifiquement pour s'adapter à l'emploi du temps des cadres et dirigeants en poste.

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le métier de **Manager du développement commercial** évolue dans un contexte économique marqué par une concurrence accrue, la mondialisation, la transformation digitale et l'évolution des attentes clients vers des offres plus personnalisées et responsables. Les entreprises recherchent des profils capables de piloter la stratégie commerciale tout en intégrant rentabilité, innovation et responsabilité sociétale. Le manager agit comme un chef d'orchestre en mobilisant les fonctions marketing, ventes, communication et support, afin de concevoir des stratégies commerciales efficaces, développer des partenariats durables, optimiser la performance commerciale et l'expérience client, et accompagner les équipes dans leur montée en compétences.

Ainsi certaines tendances sont à considérer :

- ✓ Élaboration d'une stratégie commerciale alignée sur les orientations de l'entreprise
- ✓ Structuration et planification du déploiement de la stratégie commerciale
- ✓ Supervision de la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie commerciale
- ✓ Développement et pérennisation des partenariats stratégiques
- ✓ Développement des compétences et de la performance des collaborateurs
- ✓ Intégration des technologies numériques pour booster l'efficacité commerciale
- ✓ Conception et lancement de nouvelles offres commerciales



PUBLIC VISÉ / PRÉREQUIS D'ADMISSION

La Validation des Acquis de l'Expérience est un droit, mais elle exige de répondre à des critères d'éligibilité précis fixés par la législation et le certificateur. Pour candidater à la VAE Manager du Développement Commercial, vous devez remplir les prérequis suivants :

- **Expérience professionnelle exigée** : Vous devez justifier d'au moins **1 année d'expérience** (en continu ou discontinu, à temps plein ou temps partiel) dans des fonctions liées au management d'organisations, à la stratégie commerciale, ou au développement d'affaires. Cette expérience peut avoir été acquise sous le statut de salarié, d'indépendant, de bénévole ou de demandeur d'emploi.
- **Couverture du référentiel** : Votre parcours professionnel doit vous avoir permis d'exercer des missions couvrant la grande majorité des blocs de compétences du Titre RNCP visé. Un entretien préalable avec notre Expert VAE validera la cohérence de votre projet.
- **Recevabilité administrative (Livret 1)** : L'intégration définitive est conditionnée par l'étude et la validation de votre dossier de recevabilité (Livret 1) par la commission d'acceptation.
- **Prérequis techniques (Format distanciel)** : S'agissant d'un accompagnement 100 % en ligne, vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac), d'une webcam, d'un micro et d'une connexion internet haut débit (15 Mbps minimum) pour vos échanges en visioconférence avec votre Coach et pour l'épreuve finale devant le Jury.

EFFECTIFS

En formation 100% à distance, pas de nombre minimal ou maximal de stagiaires par VAE ou par promo. Cependant, afin de proposer la meilleure qualité de suivi possible, nous limitons le nombre d'apprenants par Expert VAE.

MODALITÉS PRATIQUES DE LA VAE

- Durée estimative de travail individuel : 250 heures.
- Durée de l'accompagnement individuel par votre expert VAE : 16h

- Horaires de l'accompagnement : sur rendez-vous à vos convenances communes.
- Lieu de l'accompagnement : 100% à distance.
- Date de début / fin de l'action de formation : à n'importe quelle période de l'année.
- Taux de réussite : 77% sur les 3 dernières années.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La validation d'un diplôme ou d'une certification par la VAE est un exercice de maturité professionnelle. L'évaluation s'éloigne totalement des examens scolaires classiques pour se concentrer sur l'analyse de vos pratiques réelles :

- Votre dossier professionnel (Le Livret 2) : Il s'agit d'un rapport détaillé dans lequel vous analysez votre propre expérience. Avec l'aide de votre Coach VAE, vous y décortiquez des situations de travail marquantes pour prouver que vous maîtrisez les compétences attendues.
- La soutenance devant le Jury : C'est l'aboutissement de votre parcours. Lors de cet entretien (réalisé 100 % en visioconférence), vous présenterez votre dossier à un panel de professionnels de votre secteur. Oubliez les examens scolaires : il s'agit d'un véritable échange entre professionnels de votre secteur, réunis pour écouter et valider votre parcours.
- La délibération : Le Jury peut décider de valider l'intégralité du Titre, ou de prononcer une validation partielle. Dans ce dernier cas, aucune inquiétude : les blocs validés vous sont acquis à vie, et nous construisons ensemble la meilleure solution (complément d'expérience ou formation ciblée) pour aller chercher les éléments manquants.

BLOCS DE COMPÉTENCES CERTIFIANTS

L'obtention de ce Titre RNCP de Niveau 7 repose sur la validation de 4 grands blocs de compétences. Dans le cadre de la VAE, vous n'avez pas de cours à suivre : votre objectif sera de démontrer, à travers la rédaction de votre dossier et votre passage devant le Jury, que votre expérience terrain vous a permis de maîtriser ces 4 domaines d'expertise stratégique.

Vous trouverez ci-dessous une présentation concrète des 4 blocs de compétences à valider. Pour consulter le référentiel réglementaire dans son intégralité, nous vous invitons à visiter la [fiche RNCP 41966 officielle sur le site de France Compétences](#).

RNCP41966BC01 - Définir la stratégie commerciale de l'entreprise

- Réaliser des études de marché qualitative et quantitative en définissant les méthodologies d'enquête adaptées aux orientations stratégiques de l'entreprise et en exploitant des outils d'analyse de données avancés afin d'identifier les tendances sectorielles et les opportunités de croissance, d'anticiper les évolutions de la demande et de soutenir la définition du positionnement commercial.
- Identifier les segments de marché cibles à fort potentiel en mobilisant des méthodes avancées de segmentation et en croisant les données internes et externes pertinentes afin d'orienter la stratégie de positionnement et de maximiser la performance des actions commerciales et marketing.
- Définir le positionnement stratégique de l'offre en analysant les dynamiques concurrentielles, les attentes des segments cibles, les leviers de différenciation à forte valeur et les critères de responsabilité sociétale, en s'appuyant sur des outils de diagnostic stratégique afin de renforcer l'attractivité de l'offre, soutenir l'avantage concurrentiel et assurer la cohérence avec les orientations globales et les engagements RSE de l'entreprise.
- Définir les objectifs de croissance et les indicateurs de performance associés en analysant les données économiques, commerciales et sectorielles pertinentes et en mobilisant des outils d'aide à la décision afin de piloter l'exécution de la stratégie commerciale et d'optimiser l'allocation des ressources au regard des priorités stratégiques de l'entreprise.
- Adapter l'offre commerciale aux spécificités des marchés visés en analysant les particularités culturelles, économiques, réglementaires, concurrentielles et les enjeux d'accessibilité pour les publics en situation de handicap, en mobilisant des outils d'intelligence commerciale, de veille stratégique et de design inclusif de l'offre afin d'optimiser la pertinence, la valeur perçue, l'accessibilité et l'acceptabilité des produits ou services dans chaque contexte cible.

- Élaborer le plan stratégique annuel et les plans d'action opérationnels en traduisant les orientations commerciales de l'entreprise en objectifs hiérarchisés, en mobilisant des outils de planification et de suivi afin de garantir la cohérence des actions engagées et la performance du déploiement commercial sur les marchés cibles.
- Élaborer une politique tarifaire et une grille de prix en analysant les données de coûts, la valeur perçue par les segments cibles et les pratiques tarifaires du marché, en mobilisant des modèles de *pricing* adaptés afin d'assurer la compétitivité de l'offre, la rentabilité des ventes et la cohérence avec le positionnement commercial de l'entreprise.
- Formaliser une feuille de route commerciale intégrant les volets marketing, ventes, communication et partenariats en traduisant les objectifs stratégiques en plans d'action coordonnés et en mobilisant des outils de planification intégrée afin d'assurer la cohérence opérationnelle et la synergie interservices et de structurer la mise en œuvre efficace de la stratégie commerciale.
- Organiser la coordination entre les services impliqués dans le déploiement de la stratégie commerciale en définissant les rôles et responsabilités, en structurant les processus de collaboration transversale et en mobilisant des outils de pilotages partagés afin d'optimiser la circulation de l'information, d'aligner les actions engagées et de garantir l'efficacité collective de l'exécution stratégique.
- Piloter le suivi et l'ajustement de la stratégie commerciale en analysant en continu les indicateurs de performance, les remontées de terrain et les signaux faibles du marché, en mobilisant des dispositifs de veille et de *reporting* afin d'assurer l'agilité du déploiement, la pertinence des actions engagées et l'atteinte des objectifs fixés.

RNCP41966BC02 - Piloter la stratégie et la performance commerciale

- Piloter la coordination fonctionnelle des équipes marketing, vente et support en définissant les modalités de collaboration transversale accessibles et inclusives, les interfaces de communication et les objectifs partagés, en mobilisant des outils de planification et de suivi de la performance afin de garantir la cohérence opérationnelle, la fluidité des interactions et l'alignement avec les objectifs commerciaux de l'entreprise.
- Analyser les résultats commerciaux en consolidant les données issues des outils de reporting, des retours terrain et des tableaux de bord de performance et en identifiant les écarts entre les objectifs fixés et les résultats obtenus afin d'ajuster la stratégie commerciale, réorienter les actions prioritaires et optimiser la performance commerciale.
- Arbitrer l'allocation des ressources humaines, budgétaires et matérielles mobilisées dans la mise en œuvre de la stratégie commerciale en identifiant les

besoins prioritaires, en mobilisant des outils d'aide à la décision et de suivi budgétaire afin d'optimiser l'utilisation des ressources, sécuriser les moyens critiques et garantir la performance globale du déploiement stratégique.

- Produire des reportings réguliers et des outils de suivi de la performance commerciale en structurant les données issues des activités marketing, ventes et support, en mobilisant des systèmes d'information décisionnels et des indicateurs clés de performance afin de faciliter la prise de décision, d'assurer un pilotage réactif et de garantir une communication claire et partagée entre les parties prenantes.
- Optimiser les processus de vente en analysant les parcours clients, les données de performance et les points de friction opérationnels, en intégrant des solutions digitales adaptées, afin d'accroître l'efficacité commerciale, d'enrichir l'expérience client et de soutenir les objectifs de croissance de l'entreprise.
- Instaurer une culture de l'amélioration continue et de l'expérience client en structurant des pratiques de feedback régulier, en mobilisant des démarches qualité intégrant les principes de diversité, d'inclusion et d'accessibilité, et en impliquant les équipes commerciales et support, afin d'aligner les actions sur les attentes clients, de renforcer la performance collective et de favoriser une dynamique durable et responsable.
- Cartographier les acteurs clés de l'écosystème commercial en analysant leur positionnement stratégique, leur niveau d'influence et leur complémentarité avec l'offre de l'entreprise, en mobilisant des outils d'intelligence économique, de veille sectorielle et de modélisation relationnelle afin de définir des stratégies de partenariat ciblées, créatrices de valeur et alignées avec les objectifs de développement durable de l'activité
- Négocier les accords de collaboration avec des partenaires stratégiques en identifiant les leviers de valeur partagée, en intégrant les contraintes juridiques, financières et opérationnelles dans les processus de formalisation contractuelle et en mettant en place des dispositifs de suivi et d'évaluation de la relation afin de sécuriser les engagements, maximiser les retombées mutuelles et pérenniser les alliances dans une logique de co-développement.
- Développer des relations partenariales durables avec les acteurs stratégiques en structurant des dispositifs de collaboration fondés sur des objectifs partagés et en instaurant des processus d'évaluation continue de la performance partenariale afin de renforcer la confiance mutuelle, ajuster les modalités de coopération et sécuriser la contribution des partenariats à la croissance de l'entreprise.
- Concevoir des programmes de co-développement, d'innovation ou de co-marketing avec les partenaires stratégiques en identifiant les synergies potentielles, en définissant des cadres de collaboration structurés intégrant les principes d'éthique, d'équité et de responsabilité sociétale, et en pilotant les phases de mise en œuvre conjointe afin d'accélérer l'innovation commerciale,

renforcer la différenciation de l'offre et maximiser les bénéfices mutuels dans une logique de développement durable.

RNCP41966BC03 - Manager les équipes commerciales

- Structurer l'organisation du travail des équipes commerciales en répartissant les territoires, portefeuilles clients et secteurs d'activité, en attribuant des objectifs individuels et collectifs alignés avec la stratégie commerciale et en mobilisant des outils de planification et de suivi, afin d'optimiser la couverture du marché, de renforcer l'efficacité opérationnelle et de sécuriser l'atteinte des résultats.
- Développer un mode de management fondé sur la confiance, la reconnaissance et la responsabilisation inclusives et non discriminantes en instaurant des pratiques de délégation structurée, de feedback constructif et de valorisation des réussites individuelles et collectives, en mobilisant des outils de communication managériale adaptés, afin de renforcer l'engagement, l'autonomie et la cohésion des équipes commerciales dans la durée.
- Gérer les dynamiques interpersonnelles et interculturelles au sein des équipes commerciales en identifiant les styles de communication, les modes de fonctionnement et les leviers de motivation propres à chaque collaborateur, en mobilisant des approches de management interculturel, d'intelligence émotionnelle et de régulation des tensions, afin de favoriser la coopération, de prévenir les conflits et de renforcer la performance collective dans un environnement professionnel diversifié.
- Accompagner les équipes commerciales dans l'atteinte de leurs objectifs individuels et collectifs en planifiant des points de suivi réguliers, en analysant les écarts de performance et en formulant un feedback structuré orienté développement, en mobilisant des outils de pilotage managérial et des méthodes de coaching, afin de renforcer l'appropriation des objectifs, de stimuler la progression continue et de sécuriser les résultats attendus.
- Piloter la performance individuelle et collective des équipes commerciales en définissant des indicateurs alignés sur les objectifs stratégiques, en analysant régulièrement les résultats à l'aide d'outils de mesure quantitatifs et qualitatifs afin d'identifier les leviers de progression, d'ajuster les plans d'action et de renforcer durablement la contribution de chaque collaborateur à la performance globale.
- Anticiper les besoins en compétences à court et moyen terme des équipes commerciales en analysant les évolutions du marché, les transformations organisationnelles, les écarts de performance et les trajectoires professionnelles, en mobilisant des outils de gestion des emplois et des parcours professionnels en entreprise (GEPP), de veille sectorielle et d'évaluation individuelle, afin de sécuriser l'adéquation entre ressources

humaines et enjeux stratégiques, et de piloter une montée en compétences ciblée et durable.

- Réaliser des entretiens professionnels et des plans de développement individuels en identifiant les aspirations professionnelles, les acquis de compétences et les axes de progression de chaque collaborateur, en mobilisant des référentiels métiers, des outils d'évaluation et de projection de carrière, afin de construire des trajectoires d'évolution réalistes, de renforcer la fidélisation et de soutenir l'employabilité durable des équipes commerciales.
- Superviser la gestion contractuelle et réglementaire des équipes commerciales en veillant à la conformité des pratiques avec le droit du travail, les conventions collectives et les politiques internes, en mobilisant des outils de suivi juridique, de gestion du temps et d'administration du personnel, afin de sécuriser les relations de travail, de prévenir les risques sociaux et de garantir un management éthique et conforme aux obligations légales.
- Réaliser une veille sur les compétences émergentes dans le domaine commercial et technologique en identifiant les évolutions des métiers, des outils et des pratiques à fort impact, en exploitant des sources spécialisées, des réseaux professionnels et des benchmarks sectoriels, afin d'anticiper les besoins en montée en compétences, d'orienter les plans de développement et de renforcer l'adaptabilité des équipes aux transformations du marché.
- Intégrer les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans le pilotage de la performance commerciale en analysant les indicateurs d'impact, en alignant les objectifs opérationnels sur la stratégie RSE de l'entreprise et en mobilisant des outils de reporting extrafinancier, afin de concilier performance commerciale, responsabilité sociétale et qualité de vie au travail des collaborateurs.

RNCP41966BC04 - Piloter l'innovation commerciale et la compétitivité de l'entreprise Concevoir une stratégie d'offre adaptée aux marchés ciblés pour atteindre les objectifs économiques de l'organisation

- Identifier les outils numériques et technologiques porteurs tels que les solutions de CRM, d'intelligence artificielle, d'automatisation, d'e-commerce et de data mining, en réalisant une veille technologique structurée, en évaluant leur pertinence au regard des processus commerciaux de l'entreprise et en comparant leur potentiel de transformation à l'aide de critères d'impact stratégique, opérationnel et économique afin de recommander des solutions innovantes contribuant à l'optimisation de la performance commerciale.
- Évaluer l'impact potentiel des technologies numériques sur la performance commerciale et la relation client en modélisant des scénarios d'intégration technologique, en analysant les indicateurs de performance commerciale, de satisfaction et d'engagement client, et en mobilisant des outils d'aide à la

décision, afin de mesurer les bénéfices attendus, d'anticiper les risques opérationnels et d'orienter les choix d'implémentation dans une logique de création de valeur.

- Piloter le déploiement de solutions technologiques adaptées aux besoins commerciaux de l'entreprise en planifiant les étapes d'implémentation, en coordonnant les parties prenantes internes et externes et en mobilisant des méthodes de gestion de projet, de conduite du changement et d'évaluation des usages, afin d'assurer l'adoption des outils, la continuité des opérations et la création de valeur à long terme.
- Former les équipes commerciales à l'usage des outils digitaux déployés en identifiant les besoins d'apprentissage spécifiques liés aux usages professionnels, en concevant des dispositifs pédagogiques multimodaux accessibles, afin de garantir l'appropriation des solutions numériques, de sécuriser leur adoption et de maximiser leur impact sur la performance commerciale.
- Accompagner le changement induit par l'intégration des technologies numériques en analysant les impacts organisationnels, humains et culturels des transformations engagées, en structurant un dispositif de conduite du changement incluant communication, formation et soutien managérial, afin de favoriser l'adhésion des équipes, de sécuriser les transitions et de garantir la pérennité des innovations commerciales mises en œuvre.
- Réaliser une veille permanente sur les innovations commerciales et technologiques en analysant les évolutions des usages, des solutions numériques et des modèles d'affaires émergents des communautés d'experts, des plateformes de veille et des benchmarks sectoriels internationaux, afin d'anticiper les opportunités de transformation, d'orienter les choix d'investissement technologique et de renforcer l'avantage concurrentiel de l'entreprise.
- Explorer les tendances du marché et les attentes des clients en mobilisant des méthodologies d'analyse prospective, de veille stratégique, d'enquête et d'observation de terrain, en exploitant des sources multiples, afin d'identifier les évolutions à fort potentiel, d'anticiper les besoins émergents et d'orienter la conception de nouvelles offres à valeur ajoutée.
- Développer de nouveaux produits ou services en traduisant les informations issues de l'analyse des tendances du marché, des attentes clients et des signaux d'innovation, en mobilisant des méthodes de conception centrée utilisateur et en coordonnant les parties prenantes internes et externes, afin de concevoir des offres différenciantes, alignées avec la stratégie commerciale et créatrices de valeur durable pour l'entreprise.
- Concevoir des offres commerciales sur mesure à partir des données clients en analysant les comportements d'achat, les préférences exprimées, les usages et les parcours clients à l'aide d'outils d'analyse de données et en intégrant des

logiques de personnalisation avancée afin d'optimiser la pertinence de l'offre, d'accroître l'engagement client et de renforcer la valeur perçue.

- Évaluer les impacts sociaux et environnementaux des technologies commerciales innovantes en mobilisant des grilles d'analyse éthique, des critères d'accessibilité numérique et des indicateurs d'empreinte environnementale, afin de garantir une innovation responsable, alignée avec les engagements RSE de l'entreprise et les attentes des parties prenantes.

PASSERELLES

L'objectif premier de cette VAE est la validation de vos compétences pour une évolution professionnelle directe vers des postes à hautes responsabilités managériales.

- **Poursuite d'études** : Bien que ce dispositif vise avant tout l'insertion ou la progression de carrière, l'obtention de ce Titre de Niveau 7 (équivalent 5 ans après le BAC) vous permet, selon les conditions d'admission des universités ou grandes écoles, de candidater à des parcours de type MBA spécialisé ou Executive Master.
- **Équivalences** : Ce titre atteste de compétences transversales en management, en encadrement d'équipes et en développement d'offres. Celles-ci sont hautement transférables dans de nombreux secteurs d'activité (B2B, B2C, services, industrie).

POURQUOI CHOISIR CETTE CERTIFICATION ET POUR QUELS MÉTIERS ?

Le **Titre RNCP "Manager du développement commercial"** valide une expertise stratégique et opérationnelle de haut niveau. Il s'adresse aux professionnels souhaitant piloter la croissance de leur entreprise, concevoir des stratégies d'acquisition innovantes et encadrer des équipes performantes.

En validant cette certification, vous consolidez votre positionnement sur le marché du travail et accédez à des postes de direction stratégique, tels que :

- **Directeur(trice) commercial(e)** ou Directeur(trice) du développement
- **Manager de centre de profit** / Business Unit Manager
- **Key Account Manager** (Responsable Grands Comptes)
- **Responsable de la stratégie commerciale**
- **Business Developer Sénior**

L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'ESTC a lancé le Pôle VAE à distance en 2008 et s'inscrit parmi les organismes VAE à distance les plus expérimentés de France. Nos chiffres sont sans équivoque :

- **77% de taux de réussite VAE** sur les 3 dernières années.
- **100% de satisfaction VAE** sur les avis postés sur la plateforme tierce Trustpilot par nos anciens VAE (transparence garantie par Trustpilot).

L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Tout le soutien nécessaire à votre progression vous sera apporté par l'ensemble de l'équipe pédagogique de l'ESTC qui se tient à votre disposition par mail ou par téléphone au 04.91.62.15.84, toute l'année du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00. La **qualité** et la **proximité** de notre suivi pédagogique sont les qualités qui ressortent le plus souvent dans les avis postés sur [Trustpilot](#) par nos apprenants. [En savoir plus.](#)



Jacky Portal
Co-Directeur

j.portal@estc.fr
+33 (0)4.91.62.15.84



Brice Portal
Chef de Projet
Digital Learning Manager

b.portal@estc.fr
+33 (0)4.91.62.15.84



Camille Morin
Experte VAE
Conseillère Formation

c.morin@estc.fr
+33 (0)4.88.92.59.19



Haya Lellouche
Conseillère Formation

h.lellouche@estc.fr
+33 (0)4.88.92.59.12

INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LA VAE

QU'EST-CE QUE LA VAE ?

La Validation des Acquis de l'Expérience (ou VAE) est un droit individuel instauré par la loi de modernisation sociale parue le 17 janvier 2002. Celle-ci s'adresse à toute personne salariée, non-salariée, demandeurs d'emploi et ce quels que soient les diplômes précédemment obtenus. Selon cette loi : « Toute personne engagée dans la vie active est en droit de faire valider les acquis de son expérience, notamment professionnelle, en vue de l'acquisition d'un diplôme, d'un titre à finalité professionnelle ou d'un certificat de qualification ».

Toutes les certifications professionnelles proposées par l'ESTC dans le cadre de la VAE sont enregistrées au RNCP et dont le niveau 5, 6 ou 7 est certifié par l'Etat, soit entre 2 et 5 années d'Etudes Supérieures après le BAC.

QUELLE EST L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE EXIGÉE POUR LA VAE ?

Votre expérience est une richesse : vous pouvez la valoriser ! La VAE est accessible à des professionnels ayant acquis une expérience professionnelle de 1 année minimum, pouvant aller jusqu'à 5 années selon la certification professionnelle visée, en tant que bénévole, salarié ou à son compte, en continu ou non, et dans le domaine que vous souhaitez présenter (management, marketing, commerce, gestion des entreprises, ressources humaines, ...).

Cette expérience doit être prouvée par des justificatifs et doit être jugée recevable par l'organisme certificateur qui délivre la certification professionnelle.

SERAI-JE ACCOMPAGNÉ ?

Le dossier de validation appelé Livret VAE N°2 vise à démontrer que vous avez acquis grâce à votre expérience les compétences, les connaissances et les aptitudes requises pour obtenir la certification.



DISPONIBILITÉ DE L'EXPERT VAE

Votre Expert VAE se tient à votre disposition par téléphone ou visioconférence Teams sur rendez-vous ou par e-mail.



Vous bénéficierez d'un accompagnement méthodologique personnalisé fourni par l'ESTC :

- ✓ Aide à l'identification et l'explication des compétences acquises et des savoir-faire développés autour des dynamiques de développement.
- ✓ Appui à la structuration et à la valorisation des compétences en vue de la présentation devant le Jury.

L'accompagnement prévoit des échanges téléphoniques / visioconférence avec votre Expert VAE selon les modalités suivantes :

- ✓ **Préparation à l'oral**
- ✓ **Accompagnement au montage du Livret VAE N°2**



COMMENT LE JURY PREND-IL SA DÉCISION ?

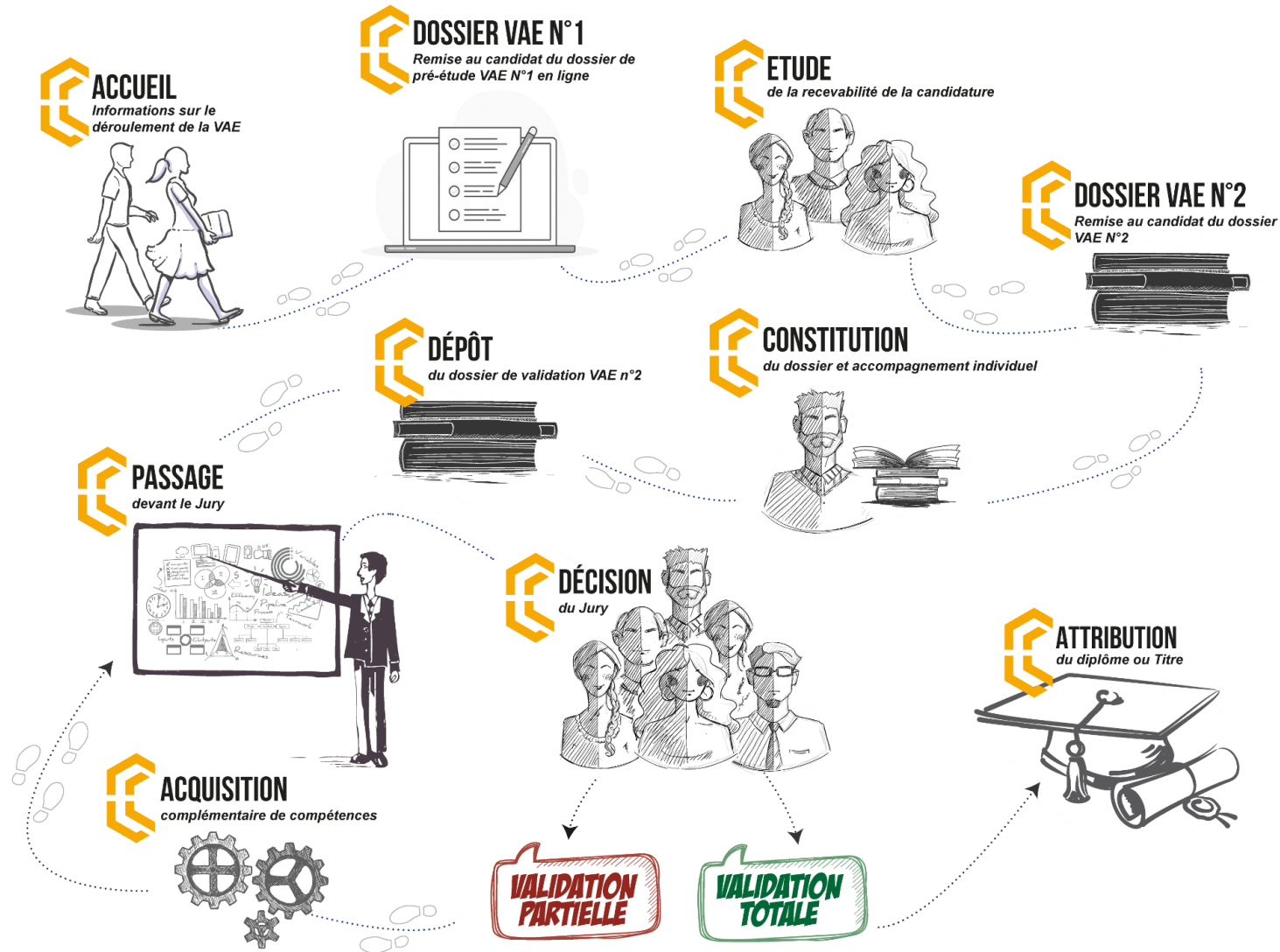
Le Jury est composé de professionnels diplômés qui évalue sur la base du Livret VAE N°2 et des documents fournis lors de votre demande de recevabilité. Le Livret VAE N°2 doit être déposé au moins un mois avant la tenue du Jury.

Vous présenterez oralement votre parcours et répondrez aux questions des membres du Jury. Après l'entretien, le Jury délibère et décide d'attribuer tout ou partie de la certification.

- ✓ Dans le cas de la **validation complète**, vous recevez la certification professionnelle visée.
- ✓ Dans le cas d'une **validation partielle**, le Jury détermine les compétences complémentaires à acquérir. Vous disposez alors d'un délai de 5 ans **et** dans la limite de la « *Date de dernière délivrance possible de la certification* » mentionnée sur la fiche de certification de France Compétences (lien en page de garde), pour vous soumettre à un contrôle complémentaire des compétences, connaissances et aptitudes à acquérir, soit par la formation que nous pouvons peut-être dispenser, soit par un complément d'expérience professionnelle.



LES GRANDES ÉTAPES DE LA VAE





VOTRE FUTUR COACH VAE

Pour vous garantir les meilleures chances de réussite, nous avons fait un choix fort : vous ne serez pas suivi par un simple conseiller administratif.



LE PLUS DE L'ESTC

Votre accompagnement de **16 heures (100 % individuel)** sera assuré par un **véritable Expert Métier**, spécialiste non seulement de la méthodologie VAE, mais surtout de votre **domaine de compétences**.



M. Philippe Hanrion : L'expertise terrain et le vécu VAE

Avec plus de 23 ans d'expérience en management d'équipes et conduite du changement, M. Hanrion connaît parfaitement la réalité quotidienne des managers. Mais son argument le plus puissant est ailleurs : **il a lui-même obtenu ce Mastère par la VAE à l'ESTC en 2015 !**

■ **Son atout pour vous** : Il a traversé les mêmes doutes que vous face à la page blanche. Ayant suivi un chemin professionnel similaire au vôtre, il saura vous guider pas à pas, avec bienveillance et une redoutable efficacité.



Frédéric Raynal : L'exigence stratégique et la vision du Jury

Diplômé de l'EDHEC Business School, Frédéric a construit sa carrière au sein de cabinets de conseil avant d'occuper des postes de Direction Commerciale, Marketing et Générale. Sa grande force pour votre VAE ? Il a présidé de très nombreux jurys de soutenance.

■ **Son atout pour vous** : Il connaît exactement les attentes, le niveau d'exigence et les questions "pièges" des certificateurs. Il vous aidera à structurer un dossier implacable et à adopter une posture de leader stratégique lors de votre oral.

LES AVANTAGES EXCLUSIFS DE LA VAE PAR L'ESTC

En choisissant l'ESTC pour votre VAE, vous intégrez bien plus qu'un simple parcours de certification. Vous rejoignez un écosystème conçu pour la réussite des professionnels. Pour vous accompagner dans les meilleures conditions, nous mettons gratuitement à votre disposition des outils de pointe tout au long de votre démarche.

LICENCE MICROSOFT OFFICE 365 © OFFERTE PENDANT TOUTE LA DURÉE DE VOTRE PROJET DE VAE

Dès la validation de votre inscription, nous vous fournissons un accès complet à la suite Microsoft pro (Word, Excel, PowerPoint, Teams, OneDrive). Vous disposez ainsi de l'environnement parfait et sécurisé pour rédiger votre Livret 2, stocker vos preuves professionnelles, et échanger en visioconférence avec votre Expert Métier.



toutapprendre

+2500 COURS EN LIGNES SONT DISPONIBLES SUR TOUT APPRENDRE EN ILLIMITÉ.

SUR ORDINATEUR OU APPLICATION MOBILE.

PRO	BUREAUTIQUE	INFORMATIQUE	BIEN-ETRE
LOISIRS	TOEIC / TOEFL	LANGUES	MUSIQUE
FRANÇAIS : REMISE À NIVEAU ADULTES		SOUTIEN SCOLAIRE	

ACCÈS ILLIMITÉ À LA PLATEFORME "TOUTAPPRENDRE"

Votre curiosité ne s'arrête pas à votre certification. En tant qu'apprenant ESTC, vous bénéficiez d'un accès gratuit et illimité à cette plateforme d'e-learning de référence. Plus de 2 500 cours (perfectionnement en langues étrangères, outils digitaux, développement personnel) sont à votre disposition pour muscler votre profil en parallèle de votre diplomation.

[Consulter la plateforme ToutApprendre](#)

[ToutApprendre.com : Vidéo de présentation](#)

UN INVESTISSEMENT POUR VOTRE CARRIÈRE : TARIFS ET FINANCEMENTS

TARIF DE LA VAE TOUT COMPRIS : 2790 €

Le tarif de notre accompagnement VAE sur-mesure (incluant vos 16 heures de coaching individuel avec un Expert Métier, les frais de certification, l'accès illimité au catalogue de plus de 2500 formations *ToutApprendre* et votre licence Office 365) est de **2 790 €**.

AUTRES TARIFS

- Prix de la VAE sans accompagnement : 1990 €
- Rattrapage en cas de validation partielle : 250 €
- En cas de co-financement (employeur, OPCO) : +500€

MODES DE FINANCEMENT

- **Le Compte Personnel de Formation (CPF)** : Ce dispositif de VAE est 100 % éligible au CPF. Vous pouvez mobiliser vos droits pour financer tout ou partie de ce tarif. *À noter : conformément à la législation, une participation forfaitaire obligatoire de 100 € reste à votre charge lors de la validation du dossier sur la plateforme de l'État.*
- **Le financement personnel (Paiement en 5x sans frais)** : Si vous préférez investir personnellement dans votre évolution, nous préservons votre trésorerie. L'ESTC vous offre la possibilité de régler votre accompagnement en **5 mensualités de 558 €**. Cette facilité de paiement est gérée en interne : aucune démarche bancaire à prévoir. Modes de règlements : prélèvements automatiques, virement ou chèques.



AVANTAGES FISCAUX

Au titre des frais réels, les salariés peuvent déduire les frais liés aux dépenses qu'ils supportent pour améliorer leur formation ainsi que les frais induits par la recherche d'emploi pour les chômeurs. Peuvent être déduits les frais d'études ou de formation pour obtenir un diplôme ou une qualification améliorant la situation professionnelle. La VAE vous permet également de bénéficier de ces avantages.



FOIRE AUX QUESTIONS

❓ Ai-je le bon profil pour viser le Mastère Manager du Développement Commercial par la VAE ?

Pour intégrer la VAE Mastère Manager du Développement Commercial, vous devez justifier d'au moins un an d'expérience professionnelle en lien direct avec la certification visée (ex: Chef des ventes, Responsable grands comptes, Directeur d'agence, Business Developer, etc.). L'essentiel est que votre expérience terrain soit assez riche pour couvrir au moins 80 % des compétences du Titre. Nos Experts VAE sont là pour évaluer avec vous la faisabilité de votre projet en amont.

I Si vous pensez ne pas pouvoir justifier de suffisamment d'expérience, une autre solution est possible pour booster votre carrière tout en restant en poste : la formation ouverte à distance. [L'ESTC propose en effet les mêmes diplômes ou certifications professionnelles par le biais de la FOAD](#). Ce sont des formations diplômantes hyper flexibles : 100% asynchrones et 100% à distance. Un mix des deux modalités (VAE + FOAD partielle) est même envisageable en fonction de vos besoins.

❓ La VAE Mastère Management à distance permet-elle la validation d'un certificat un Titre ou un diplôme ?

Absolument. Car cette VAE à distance peut délivrer le Titre RNCP n°41966 "Manager du Développement Commercial", certifié de Niveau 7 par l'État (5 ans après le BAC), [enregistré au répertoire national des certifications professionnelles de France Compétences](#) (cliquez sur ce lien pour vérifier la certification sur le site de France Compétences).

❓ Cette VAE est-elle compatible avec un emploi à temps plein ?

Tout à fait !
C'est même le profil de la quasi-totalité de nos candidats. Votre Coach VAE vous fournit un accompagnement sur-mesure lors de rendez-vous fixés selon vos disponibilités communes. En dehors de ces sessions, la plateforme et vos outils (Office 365) sont accessibles 24h/24. Avec de la régularité, vous aborderez l'épreuve du Jury avec une préparation optimale, sans avoir à sacrifier votre activité professionnelle.

❓ Combien de temps de travail personnel dois-je prévoir chaque semaine dans la cadre de cette VAE ?

La rédaction du **Livret 2** est un travail d'introspection exigeant. En moyenne, nous recommandons de consacrer entre 3 et 5 heures de travail personnel par semaine à votre dossier. Ce rythme est totalement modulable selon vos impératifs professionnels.

❓ Dois-je me déplacer pour effectuer la VAE Mastère Manager du Développement Commercial à distance ?

Non, l'intégralité de votre démarche de VAE se déroule à 100 % à distance. Que ce soit pour vos séances de coaching individuel ou pour votre soutenance finale devant le Jury officiel, tout s'effectue en visioconférence sécurisée via Microsoft Teams (dont nous vous fournissons la licence). Vous pouvez ainsi obtenir votre diplôme depuis n'importe où dans le monde.

? **Sous quel format l'accompagnement VAE se déroule-t-il ?**

L'intégralité de votre préparation se déroule à distance. Les séances de coaching individuel avec votre Expert Métier s'effectuent en visioconférence via Microsoft Teams (licence incluse). Vous n'aurez besoin que d'un ordinateur et d'une connexion internet, sans aucune installation complexe requise.

? **Le financement CPF couvre-t-il l'intégralité de la VAE Mastère Manager du Développement Commercial ?**

*L'accompagnement VAE est totalement éligible au Compte Personnel de Formation. Si votre solde le permet, il peut couvrir l'intégralité du tarif de la VAE.
Rappel réglementaire : depuis le 2 mai 2024, l'État applique une participation forfaitaire obligatoire de 100 €, qui reste à la charge du candidat au moment de valider son dossier.*

? **L'accompagnement par un Coach VAE est-il obligatoire ?**

*Vous avez le choix.
Nous proposons une formule en autonomie totale pour les candidats très familiers avec l'exercice de rédaction académique. Cependant, la formule avec Expert Métier est fortement recommandée. Le niveau d'exigence d'un Jury de Niveau 7 est très élevé : le Coach vous évite les hors-sujets et vous prépare spécifiquement aux questions redoutées le jour de l'oral.*

? **Que se passe-t-il si le Jury ne valide qu'une partie de mes compétences ?**

Si le Jury prononce une validation partielle, pas de panique ! Les blocs de compétences que vous avez validés vous sont acquis à vie. Pour les blocs manquants, vous disposez de 5 ans pour les repasser. Vous pourrez alors faire valoir une nouvelle expérience professionnelle, ou bien suivre un module de formation à distance ciblé via notre catalogue FOAD de l'ESTC pour acquérir la compétence manquante.

? **Y a-t-il des dates de rentrée spécifiques pour intégrer ce dispositif de VAE ?**

Non, cette VAE 100 % individualisée n'est pas soumise au calendrier scolaire classique. Vous pouvez démarrer votre démarche d'accompagnement à n'importe quel moment de l'année, dès que vous vous sentez prêt à franchir le cap. Même chose pour le passage devant le Jury : c'est vous qui choisirez parmi l'une de nos deux sessions annuelles de certification VAE.



VOTRE EXPERTISE MÉRITE D'ÊTRE RECONNUE À SA JUSTE VALEUR.

Ne laissez plus votre expérience dans l'ombre. Obtenez le diplôme qui correspond réellement à vos compétences managériales et ouvrez de nouvelles perspectives pour votre carrière.

Échangez avec notre équipe d'admission

La première étape de votre VAE est entièrement gratuite et sans engagement. Prenez rendez-vous avec l'un de nos conseillers pour faire le point sur votre parcours, vérifier votre éligibilité (Livret 1) et construire votre plan de financement sur-mesure.

CONTACTER UN EXPERT

CANDIDATER EN LIGNE



ESTC DIGITAL SCHOOL OF MANAGEMENT

Tél. (+33) 4.91.62.15.84

distanciel@estc.fr

www.distanciel.estc.fr