

MASTÈRE PROFESSIONNEL

Management et Stratégie d'Entreprise

Titre à finalité professionnelle « **Manager de la Performance Commerciale** », de niveau 7, reconnu par l'Etat, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du Directeur général de France Compétences en date du 15/11/2023 délivrée sous l'autorité SCIENCES U LYON (Titre RNCP 38286)

OBJECTIF DE LA FORMATION !

Former de futurs managers responsables, capables de piloter leur service/département/pôle pour en assurer la performance en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
BUSINESS DEVELOPER
CHARGÉ D'AFFAIRES
MANAGER COMMERCIAL
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING
TEAM LEADER SDR
RESPONSABLE MAGASIN
DIRECTEUR DES VENTES
BUSINESS MANAGER
DEMAIN JE SERAI ...

RYTHME

En formation scolaire
En alternance

PROGRAMME

Formation sur 2 ans

ADMISSION

Dossier et entretiens
Validation après
commission

BLOC1 | ÉVALUER UNE STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE

Gouvernance et stratégie d'entreprise
Diagnostic/Identification des opportunités/P.A.S.
Audit et conseil en stratégies commerciales, marketing et de communication ♥
Le cycle de vente : produits/services et Supply Chain ♥
Stratégie de communication commerciale

BLOC2 | DÉPLOYER UNE STRATÉGIE MARKETING RESPONSABLE

Plan d'actions marketing (omni, multi et cross canal, inbound marketing, marketing durable...) ♥
Gestion budgétaire et financière
Gestion de projet agile et suivi de la performance
Stratégie de produit et stratégie de marque ♥
Culture et stratégie digitale
Segmentation, ciblage et positionnement
Marketing mix

BLOC3 | PILOTER LE DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Stratégies et actions commerciales à l'ère du commerce digitalisé
Stratégie d'externalisation et partenariats
Management d'unité opérationnelle ♥
Cycle de vente et gestion environnementale
Business plan et tarification
Droit commercial et droit des affaires
Evènement commercial durable
Digitalisation et automatisation des process commerciaux
Planification commerciale
Gestion des grands comptes

BLOC4 | MESURER ET OPTIMISER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET MARKETING

Personas et stratégie CRM
Gestion de la performance commerciale et éthique ♥
Outils de prospection et gestion de portefeuille
Outils bureautique (Excel, VBA...)
Gestion & collecte des données
Outils d'aide à la décision et gestion du risque
Retex et amélioration continue
Intelligence économique et prospective
Marketing de l'innovation

BLOC5 | MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

Anglais professionnel
Management agile et performance ♥
Recrutement en commerce et marketing
Droit social et droit du travail
Leadership et animation d'équipe ♥
Gestion des Hommes et des carrières
Gestion de la diversité
Outils collaboratifs et QVT

BLOC6 | APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

Memoire professionnel
Mises en situations professionnelles et cas réel d'entreprise
Semaine de création WEB
IA & Management
IA & Stratégie d'entreprise
Outils d'insertion professionnelle

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel France Compétences / RNCP38286

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification. En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

TRADUIRE ET DÉPLOYER la stratégie globale de l'entreprise

ÉLABORER une stratégie marketing et commerciale

IMPLÉMENTER un plan d'action responsable

DÉVELOPPER la performance globale d'une entreprise

MANAGER les équipes

LE+
LEARNING
EXPEDITION

UN SÉJOUR À L'ÉTRANGER POUR
UNE EXPERIENCE PÉDAGOGIQUE UNIQUE

Escocom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-escocom.com

Escocom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-escocom.com