esccom
www.esccom.net

BAC+5

Formation accessible aux titulaires d'un Bac+3 ou titre RNCP de niveau 6, en Ressources Humaines, Management et Gestion

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

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

V.07.25

RYTHME
En formation scolaire
En alternance

PROGRAMME
Formation sur 2 ans
soit 1 141 heures

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
Mémoire 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 EXPÉRIENCE PÉDAGOGIQUE UNIQUE

Esccom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67
secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11
secretariatcannes@ecole-esccom.com