

MBA | MASTÈRE

MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

Cette formation prépare au titre Manager Marketing et Commercial, titre certifié de Niveau 7, Codes NSF 312n 312m et 312p, enregistré au RNCP le 20/01/2021, délivré par EDUCSUP.

Pré-requis

✓ Le MBA | Mastère Manager Commercial et Marketing est accessible aux conditions suivantes :

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 6
- Valider un entretien individuel de motivation

DESCRIPTION

Ce MBA | Mastère a pour objectif de former les futurs managers de la filière commerciale, en abordant autant les composantes du marketing (traditionnel et digital), des techniques commerciales et de négociation, que le management, ainsi que les matières supports, notamment la finance et le droit commercial.

Les titulaires de ce titre ont pour vocation, après la formation, à rapidement occuper des postes soit de cadre dans la filière Commerce-Marketing soit de manager commercial.

La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial & Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME ou PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Manager Commercial et/ou Marketing
- Cadre Commercial / Commercial Grands Comptes
- Responsable Commercial et/ou Marketing
- Ingénieur Commercial d'Affaires
- Business Manager / Manager des Ventes
- Directeur-trice de la Clientèle
- Chef de Secteur
- Chef / Directeur-trice d'Agence
- Business Developer

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- BLOC 1 : Elaborer une stratégie commerciale
- BLOC 2 : Mettre en oeuvre la politique commerciale
- BLOC 3 : Manager une équipe et un réseau commercial
- BLOC 4 : Mesurer la performance commerciale



PROGRAMME DE LA FORMATION

MBA | MASTERE MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

GESTION - NÉGOCIATION - DIGITAL
COMMERCE - MANAGEMENT - MARKETING

PROGRAMME

UE 1 - Elaboration de la stratégie commerciale et marketing

- Politique et Stratégie d'Entreprise (PSE)
- Stratégie marketing
- La transformation digitale en entreprise
- Spécialisation : marketing par secteur
- Etude de marché (veille / intelligence économique)
- Data marketing
- Evaluation finale UE 1 : Etude de marché et plan marketing

UE 3 - Management d'une équipe et d'un réseau commercial

- Gestion RH
- Management et communication interculturelle
- Management : d'entreprise
- Management de projet entrepreneurial
- Spécialisation : Manager une équipe
- Management RSE, des risques et de la qualité
- Evaluation finale UE 3 : Etude de marché, business plan, projet de création d'entreprise

UE 5 - Projet professionnel

- Projet professionnel individuel / Mémoire

UE 2 - Mise en oeuvre de la politique commerciale

- Marketing opérationnel et plan d'actions commerciales
- Techniques et Prospection commerciales, GRC
- Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de
- marque
- Communication digitale
- Anglais
- Savoir communiquer
- Evaluation finale UE 2 : Plan d'actions commerciales

UE 4 - Mesure de la performance commerciale

- Finance d'entreprise. Notions de comptabilité
- Business plan financier
- Achats + appels d'offres
- Transports, logistique, douanes
- Tableaux de Bord
- Droit des affaires
- Business Game
- Evaluation finale UE 4 : Etude de cas portant sur la finance, les achats, les tableaux de bord et le droit



Accessible aux personnes
en situation de handicap

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU
D'ENTREPRISES PARTENAIRES

LinkedIn

