

Manager Commercial et Marketing

Cette formation Mastère Manager Commercial et Marketing prépare au titre Manager Commercial et Marketing certifié de niveau 7, codes NSF 312n 312m et 312p, enregistré au RNCP le 20/01/2021, délivré par EDUCSUP. RNCP 35208.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette certification répond à deux enjeux : le besoin croissant d'encadrement commercial et l'essor du digital. Le manager commercial doit allier techniques traditionnelles et numériques pour optimiser la performance commerciale.

Le manager commercial et marketing définit et pilote la stratégie commerciale pour accroître les ventes et le chiffre d'affaires. Ses missions s'articulent autour de quatre compétences clés :

- Élaborer la stratégie commerciale et marketing : Réalisation d'études de marché, analyse des besoins clients, sélection des marchés cibles, mise en place d'un plan marketing mixte (traditionnel et digital).
- Mettre en œuvre la politique commerciale : Définition et gestion des actions commerciales, suivi des grands comptes et des offres complexes.
- Manager une équipe et un réseau commercial : Encadrement des équipes, animation et formation du réseau de vente, suivi des performances.
- Mesurer la performance commerciale : Mise en place d'outils de reporting, analyse des résultats et ajustement des stratégies.

Devenez un leader capable de concevoir, piloter et scaler des stratégies growth complexes, en faisant de l'IA un véritable levier de performance et de décision grâce à notre module sup

PRÉREQUIS

- Un niveau 6 (bac +3) reconnu par l'État ou 180 crédits dans les filières management, marketing, gestion, RH.
- Un niveau 5 validé et 3 années d'expérience dans le domaine - Dossier VAPP
- Avoir le sens du Leadership et de la gestion d'équipe
- Un esprit analytique et stratégique
- Avoir de la créativité et être innovant
- Maîtriser les outils technologiques

LES CONDITIONS D'ADMISSION

1. Téléchargez le dossier de candidature sur notre site internet puis complétez le en fournissant les documents demandés.
2. Contactez nous pour fixer un rendez-vous avec un de nos conseillers en formation.
3. Le rendez-vous se déroulera en deux parties : vous commencerez par un entretien de motivation avec un conseiller puis vous effectuerez des tests d'aptitude.

CONTACTS

WIKI LEARN FORMATION

7 rue Gaston de Flotte 13012 MARSEILLE

wikilearnformation@gmail.com

04.91.47.55.24

<http://www.wikilearnformation.fr>



Déclaration d'Activité enregistrée sous le N° 93.13.15433.13 auprès du Préfet de région PACA / CFA - N° UAI 0134304H

SCAN ME



DURÉE DE LA FORMATION

24 mois



TYPE DE FORMATION

Alternance ou Initiale avec stages



RYTHME

2 jours à l'école / 3 jours en entreprise



TARIF DE LA FORMATION

Nous consulter

PROGRAMME

- UE 1 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing (Marketing digital approfondi) (M1)
- UE 2 : Mise en œuvre de la politique commerciale (Communication Digitale et hors, gestion de marque, anglais) (M1 et M2)
- UE 3 : Management d'une équipe et d'un réseau commercial (Gestion RH, Communication interculturel, Entrepreneuriat, Création d'entreprise) (M1 et M2)
- UE 4 : Mesure de la performance commerciale (Financer un projet digital, Droit des affaires, du e-business, du Marketing Digital) (M2)
- UE 5 : Projet professionnel (M2)
- Growth marketing & intelligence artificielle

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Bloc 1: Elaborer la stratégie commerciale et marketing
- Bloc 2: Mettre en œuvre la politique commerciale
- Bloc 3: Manager une équipe et un réseau commerciale
- Bloc 4: Mesurer la performance commerciale

LES DÉBOUCHÉS

- Directeur(trice) de la stratégie de marque
- Responsable Communication 360 (digital + événementiel IA)
- Chef de projet marketing international
- Ingénieur marketing et commercial
- Business Manager

