

Manager Développement Commercial et Marketing

Niveau 7
300
CRÉDITS RNCP

La formation « Manager Développement Commercial et Marketing » prépare au titre « Manager Commercial et Marketing », titre certifié de niveau 7, codes NSF 312p 312n 312m, enregistré au RNCP le 20 janvier 2021. Certificateur : EDUCSUP.

Le titre « Manager Développement Commercial et Marketing » vise à former les candidats aux fonctions de Directeur de centre de profits. Le « Manager du Développement Commercial et Marketing » a pour missions de piloter des projets complexes, d'animer et de motiver ses équipes.

Chef d'orchestre de l'entreprise, le « Manager du Développement Commercial et Marketing » est doté d'un bon niveau d'expertise dans les domaines de la stratégie commerciale, de la gestion, du marketing, des RH et du management. Il coordonne ces fonctions de façon à assurer la pérennisation de l'entreprise tout en pilotant la transformation digitale de l'entreprise. Garant des orientations stratégiques grâce à sa maîtrise des outils de pilotage de l'entreprise, il détermine les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place après l'analyse et l'évaluation des différentes composantes du marché.

Ce cursus d'études permet de valider le cycle MBA Wesford Développement Commercial et Marketing.

BAC + 5 - MBA

Règlement d'examen ● ● ●

Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale et marketing

Étude de marché

Étude de cas : Plan Marketing

Ecrit/Oral

Ecrit/Oral

Bloc 2 : Mettre en œuvre la politique commerciale

Plan d'actions commerciales

Offre commerciale

Ecrit/Oral

Oral

Bloc 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Projet global de développement commercial + business plan

Ecrit/Oral

Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

Étude de cas

Ecrit

Perspectives

- Manager commercial et/ou marketing
- Cadre commercial
- Commercial grands comptes
- Responsable commercial
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager/Manager des ventes
- Directeur de la clientèle

Modalités

Formation M1 + M2 = 2 ans

- **En Alternance**
Rythme variable selon les écoles (nous consulter).
- **En Formule DECLIC**
(80 jours de stages minimum par an).
- **En Formation Continue** (VAE, Fongecif...).
- **10% des cours sont dispensés en anglais**

VAE

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE. Pour plus d'informations sur le dispositif VAE, consultez le portail gouvernemental de la VAE (www.vae.gouv.fr), ainsi que le site du certificateur de ce titre RNCP (www.educsup.fr). La première étape de candidature dans la démarche VAE est le livret 1. Son téléchargement est gratuit.

Conditions

Niveau scolaire :

Être titulaire d'un titre enregistré à niveau 6 au RNCP et de 180 ECTS, d'une L3 ou titre/diplôme équivalent. Admission parallèle en 2^{ème} année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP niveau 6 et 240 ECTS.

9 centres
de formation
dans le sud-est

Alès, Avignon, Marseille,
Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne, Valence et Clermont-Ferrand



Manager Développement Commercial et Marketing



École Supérieure de Commerce et de Management

● ● ● Programme de la formation

ANNÉE 1 :

Anglais

Politique et Stratégie d'Entreprise

- Politique et stratégie d'entreprise
- L'organisation commerciale/industrielle
- Stratégies de développement de croissance et concurrentielles
- Matérialisation du plan stratégique

Stratégie Marketing

- Stratégie marketing
- Le diagnostic et analyse Marketing
- Le diagnostic/audit de l'organisation à vocation
- Définition du couple Produit Marché
- Le Plan Marketing

La transformation digitale en entreprise

- La transformation digitale
- La cohabitation entre les entreprises traditionnelles et les entreprises digitales
- Les Digital Master Enterprises
- Comment les entreprises ont appréhendé leur transformation digitale ?

Spécialisation : Marketing digital approfondi

Étude de marché - Veille - Intelligence économique

Data marketing

- Comprendre le Big Data
- Donner de la valeur aux données
- Se familiariser avec les applications du Big Data
- Préparer la certification Google Analytics

Marketing opérationnel et Plan d'actions commerciales

- Comprendre, appréhender la stratégie retenue préalablement
- La politique de l'offre
- Politique et stratégie tarifaire
- La distribution multicanal
- Communication commerciale et d'entreprise

Management d'un réseau commercial

- Management d'équipe
- L'animation et le contrôle du réseau commercial
- Suivre et contrôler l'efficacité de son réseau
- La relation client CRM

Communication d'entreprise (hors digital) et Gestion de marques

- Faire l'état des lieux
- Stratégie de communication
- Campagne de communication
- Communication événementielle

Communication digitale

Management d'entreprises

- Management d'entreprise
- Les profils de manager - Les missions du manager

Finance d'entreprise - Notions de comptabilité

- Comptabilité
- Analyse financière
- Gestion budgétaire d'un projet
- Audit et contrôle de gestion

Spécialisation : Business plan financier

Business Game

Étude de marché

Étude de cas Plan Marketing

ANNÉE 2 :

Anglais

Spécialisation : Savoir communiquer - Négociation commerciale

Gestion RH

- Gestion du personnel
- Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences
- Droit social et du travail
- Cahier des charges du recrutement

Management et communication interculturels

- Identifier les cultures d'entreprises et leurs relations avec les cultures nationales
- Travailler dans une équipe multiculturelle
- Spécificité de la communication interculturelle
- La typologie des cultures
- La communication interculturelle facteur clé de la réussite des relations d'affaires internationales
- L'approche psychologique du choc culturel

Management de projet entrepreneurial

- Management de projet
- Entrepreneuriat et Création d'Entreprise
- Projet entrepreneurial / création d'entreprise

Manager une équipe commerciale et un réseau

Management RSE, des risques et de la qualité

- Responsabilité Sociale de l'entreprise et santé au travail
- Management des risques
- Management de la Qualité

Tableaux de bord et reporting

Droit des affaires

- Droit des contrats
- Droit de la propriété intellectuelle et droit de la concurrence
- Droit de l'e-business
- Droit international

Spécialisation : Droit des contrats, de l'e-commerce et du numérique

Projet professionnel individuel

Business Game

Plan d'actions commerciales

Projet global de développement commercial + business plan

Wesford Clermont-Ferrand

20 rue Barrière de Jaude
63000 Clermont-Ferrand
info@wesford-clermont.fr
04 63 30 11 30