



WESFORD
GROUPE IFC

NIVEAU 7 / 300 ECTS

DIRECTION, STRATÉGIES COMMERCIALES ET MARKETING

PRÉPARE AU TITRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 7 – CODE NSF 312M, 312N, 312P – FICHE N° RNCP35208

ENREGISTRÉ AU RNCP LE 20/01/2021 POUR UNE DURÉE DE 5 ANS – CERTIFICATEUR : EDUCSUP

Ce diplôme vise à former les candidats aux fonctions de Directeur de centre de profits. Il(elle) pour missions de piloter des projets complexes, d’animer et de motiver ses équipes.

Chef.fe d’orchestre de l’entreprise, il(elle) 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.

ÉVALUATIONS

Évaluations des acquis (cours) :

Partiels

Évaluations des compétences professionnelles :

L’étudiant(e) rédige un rapport des activités réalisées lors de son stage, en mettant en exergue les compétences développées. Ce rapport est soutenu également à l’oral.

Mémoire professionnel

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

En Alternance

Au rythme de 3 jours de cours et 7 jours en entreprise par quinzaine.

En formule DECLIC

Stages en entreprise obligatoires.

En formation continue (Nous consulter)

BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale et marketing

Bloc 2 : Mettre en œuvre la politique commerciale

Bloc 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

CONDITIONS

Niveau scolaire :

- En MBA 1ère année, avoir validé un diplôme Bac + 3 (ou équivalent) ou 180 Crédits
- En MBA 2ème année, avoir validé un BAC+4 ou BAC+5 pour une double compétence, possibilité de VAP ou 240 Crédits
- Avoir répondu aux conditions d’admission et avoir satisfait aux entretiens.

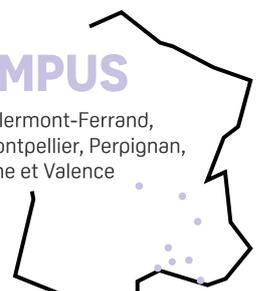
À SAVOIR

L’attribution du titre est conditionnée par l’obtention cumulative, par l’élève de l’établissement des 4 blocs de compétences.

L’élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l’intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

9 CAMPUS

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



WWW.WESFORD.IFC.FR



Ce document a été créé en respectant les principes de l’éco-conception graphique. En réduisant la couverture d’encre, le taux d’encre des couleurs et en choisissant un papier 100 % recyclé pour l’ensemble de nos documents, nous permettons l’économie de 37 000 litres d’eau, près de 9 000 kWh d’énergie et réduisons ainsi de 42 % notre émission de CO2.



DIRECTION, STRATÉGIES COMMERCIALES ET MARKETING



PROGRAMME DE LA FORMATION

ANNÉE 1

POLITIQUE & 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 & 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

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

COMMUNICATION D'ENTREPRISE (HORS DIGITAL) & 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

ANGLAIS

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 & 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 et création d'entreprise

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE & UN RÉSEAU

MANAGEMENT RSE, DES RISQUES & DE LA QUALITÉ

- Responsabilité sociale de l'entreprise et santé au travail
- Management des risques
- Management de la qualité

TABLEAUX DE BORD & 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'É-COMMERCE & DU NUMÉRIQUE

PROJET PROFESSIONNEL INDIVIDUEL

BUSINESS GAME

PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

PROJET GLOBAL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & BUSINESS PLAN