



WESFORD
GROUPE IFC

DIRECTION, STRATÉGIES COMMERCIALES ET MARKETING



MAJOR

BAC +5

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le Major Manager Développement Commercial et Marketing prépare les candidats à devenir Directeurs de centre de profits. Accessible en alternance ou en formation initiale, ce diplôme offre des modalités adaptées aux besoins des étudiants.

Le Manager Développement Commercial et Marketing, véritable chef d'orchestre, gère projets complexes, équipes, stratégie commerciale, marketing, ressources humaines et transformation digitale. Garant des orientations stratégiques, il analyse le marché, fixe les objectifs et mobilise les moyens nécessaires pour assurer la pérennité de l'entreprise.

Le programme valide le cycle MBA Wesford, apportant une reconnaissance supplémentaire. Les objectifs : former des experts en stratégie, management, communication et analyse, capables d'évoluer dans un environnement concurrentiel, tout en développant une vision globale et une ouverture internationale.

LE PROCESSUS D'ADMISSION

1 - CANDIDATURE

2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER

3 - ENTRETIEN D'ADMISSION

4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 7

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

Devenez un leader stratégique en pilotant projets, équipes et transformation digitale. Développez des compétences clés en management, marketing et analyse pour assurer la croissance et la pérennité de l'entreprise dans un environnement compétitif.

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

COMMERCIALES ET

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
- Entrepreneurat 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'E-COMMERCE & DU NUMÉRIQUE

PROJET PROFESSIONNEL INDIVIDUEL (OPTIONNEL)

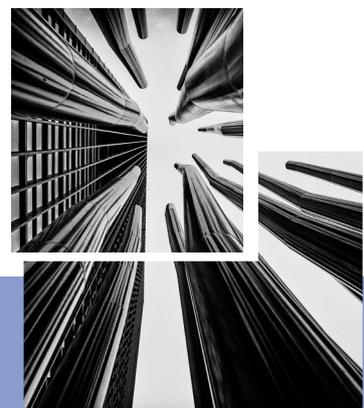
BUSINESS GAME

PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

PROJET GLOBAL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL &

BUSINESS PLAN

Ils en parlent mieux que nous



MARKETING

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

Évaluations des acquis (cours) :

Partiels et contrôle continu

Évaluations des compétences professionnelles :

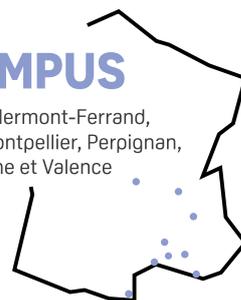
Les compétences sont validées lors des contrôles continus, partiels et oraux de fin de blocs.

LES MODALITÉS

- En Alternance :
Au rythme de 3 jours de cours et 7 jours en entreprise par quinzaine.
- En formule DÉCLIC :
Stages en entreprise obligatoires.
- En formation continue (Nous consulter)

9 CAMPUS

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



LES DÉBOUCHÉS

- 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

LES 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 2ème année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP niveau 6 et 240 ECTS
- Avoir répondu aux conditions d'admission et et avoir satisfait aux entretiens.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A

IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ETIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr