



**WESFORD**  
GROUPE IFC

# MANAGER COMMERCIAL 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 profit. 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.

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

## 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

### 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

## LE PROGRAMME :

- 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'ACTION COMMERCIAL

#### PROJET GLOBAL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL &

#### BUSINESS PLAN

Ils en parlent mieux que nous



# COMMERCIALES ET 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 :**

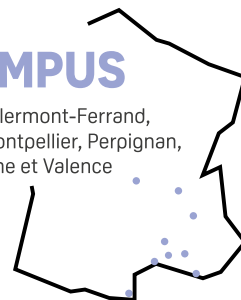
Les compétences sont validées lors des contrôles continus, partiels et oraux de fin de blocs.

## 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 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