



Manager du marketing et de la performance commerciale

OBJECTIFS

Professionnaliser des collaborateurs (H/F) en marketing et performance commerciale qui contribuent à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Leurs actions commerciales et marketing sont définies en cohérence avec la politique générale de l'entreprise dans le but d'atteindre les objectifs de développement qui sont fixés.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable commercial, Business développeur / Ingénieur d'affaires, Consultant, Commercial, Responsable marketing, Responsable centre de profit, Chargé du marketing/ développement clientèle, Chef de projet.

POURSUITE D'ÉTUDES

Non applicable.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, entretien et test du niveau d'anglais pour suivre les interventions en langues étrangères. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'une certification de niveau 6 (Bac+3) ou avoir validé une 3^e année dans l'enseignement supérieur dans le domaine du marketing et du commerce.

Capacités relationnelle et rédactionnelle, goût pour la pluridisciplinarité, sens de la relation client, rigueur et esprit analytique pour la remontée d'informations du terrain, potentiel de développeur, posture de manager.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de « Manager de la performance commerciale », Titre de niveau 7, enregistré au RNCP n° 38286, par décision du directeur général de France Compétence en date du 15/11/23 délivré sous l'autorité de Sciences-U Lyon.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (910 H)

Analyse de l'environnement interne et externe

- > S'assurer du potentiel humain de l'entreprise en lien avec la stratégie définie par l'entreprise
- > Conduire des activités de veille stratégique, technique, technologique et juridique
- > Élaborer un diagnostic d'entreprise et identifier le positionnement de l'entreprise sur le(s) marché(s)
- > Proposer des produits ou services innovants et adaptés au marché
- > Déterminer les opportunités de croissance de l'entreprise

Définition de la stratégie marketing et commerciale

- > Proposer un plan marketing adapté, assurer le suivi et le réajustement
- > Mettre en œuvre la stratégie marketing
- > Optimiser la performance globale du service marketing et commercial
- > Déterminer les clients en fonction du ciblage marketing, déterminer les objectifs et axes de l'action commerciale
- > Déterminer les indicateurs de performance et bâtir les tableaux de bords adaptés

Pilotage du développement marketing et commercial

- > Piloter et motiver les équipes de la direction commerciale et marketing
- > Proposer les outils de gestion commerciale, d'informations, de communication et de suivi d'activité
- > Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales et établir une relation client durable
- > Mener les négociations jusqu'à la signature de nouveaux contrats
- > Piloter la performance commerciale et budgétaire

Nouveauté 2022 : premiers résultats en 2024



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

| Chalon | Mâcon | Beaune | Dijon |
|--|-------|--------|-------|
| | | | ✓ |
| Barbara Roch : b.roch@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 83 | | | |
| www.smartcampusbycci.fr | | | |