

Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale Option E Business

300 ECTS

*Titre certifié par l'Etat (niveau 7)
Délivré en partenariat avec ESA TaLis*

BAC +5 MANAGER DE LA STRATÉGIE ET DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Le manager de la **stratégie** et de la **performance commerciale** assure toutes les missions liées à la définition de la stratégie marketing, communication et web de l'entreprise.

Il exerce celles-ci par le pilotage des actions de communication après avoir fait une analyse du marché et de son environnement.

Il propose à la gouvernance de l'entreprise une politique commerciale d'une gamme de produits ou de services. Le cycle mastère manager en marketing e-business vise à développer les compétences nécessaires pour concevoir et animer une stratégie marketing et une politique commerciale, tout en étant en phase avec les nouveaux comportements liés à l'évolution numérique.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Savoir mettre en œuvre des politiques Marketing
- Savoir traduire la stratégie de la structure en actions de terrain
- Développement de ses compétences commerciales
- Acquisition des fondamentaux du management
- Construire un plan de communication de l'ère 3.0

FINALITÉS PROFESSIONNELLES :

- Responsable Marketing
- Responsable Communication
- Business Developer
- Responsable Commercial(e)
- Business Unit Manager

PUBLIC VISÉ :

- Etre titulaire d'un Bac + 3 validé (180 crédits ECTS) ou par la voie de la VAPP
- Aisance relationnelle
- Culture client
- Habileté numérique
- Sens stratégique, du contact et de la négociation
- Esprit d'initiative et sens des responsabilités
- Qualité d'analyse et de synthèse

CONDITIONS D'ADMISSION :

ENTRETIEN DE SÉLECTION BASÉ SUR :

- Les notes et les appréciations des bulletins scolaires
- Le relevé des notes du Bac + 3 obtenu

- Le test de personnalité
- Le test d'orthographe et de logique
- Le test d'anglais

PÉDAGOGIE :

- Cours dispensés par des professionnels reconnus dans le domaine de spécialité.
- Accompagnement individuel sur le mémoire et la thèse professionnelle.

Les + pédagogiques :

Une pédagogie innovante basée sur des projets professionnels.
Business game
Travail d'étude et de recherche (TER)
Mémoire professionnel de recherche (MUST)
Pitch (simulation de compétition d'agences)

CYCLE DE FORMATION

Durée de la formation 976h de cours sur 24 mois, 1 jour de cours par semaine (8 heures) et 4 jours en entreprise. Ce cycle d'études, résolument tourné vers l'opérationnel, permet d'acquérir les compétences nécessaires à la mise en œuvre des politiques commerciales et marketing.

COÛT DE LA FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Tarifs de France Compétence, sans reste à charge pour l'Entreprise

Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale

Option E Business

PROGRAMME - DURÉE DE LA FORMATION :

24 MOIS - 976H

SUIVI ET SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Feuille d'émargement à signer par le formateur et par l'alternant pour chaque cours, par demi-journée, attestant de la réalisation de l'action de formation.
- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'élève devra élaborer un projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

CONDITIONS D'OBTENTION DU TITRE

- Moyenne à chaque bloc de compétence >ou= à 10/20 et 11/20 sur le dossier de synthèse et le mémoire.
- Obtention du titre «Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale» reconnu par l'Etat : Titre RNCP niveau 7 n°31037
- Formation accessible par la voie initiale (statut étudiant) et par la voie de l'alternance.
- Validation de la totalité des blocs de compétence.



1^{ÈRE} ANNÉE - 486H

BLOC 1 - ANALYSER LE MARCHÉ ET SES ENJEUX - 100h

- Comprendre et analyser la stratégie marketing - 20h
- Business game 1 - 24h
- Manager la marque - 20h
- Manager le produit et l'innovation - 20h
- Comprendre les enjeux du Web marketing (dont e-commerce) - 16h

BLOC 3 - ÉLABORER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION - 96h

- Elaborer et déployer le plan marketing et communication - 20h
- Gérer le parcours client - 20h
- Développer ses compétences commerciales - 20h
- Optimiser la gestion de la relation client - 20h
- Gérer les relations avec les prestataires - 16h

BLOC 2 - ÉLABORER UNE RECOMMANDATION MARKETING COMMUNICATION - 44h

- Analyser l'actualité économique - 12h
- Construire sa veille documentaire - 12h
- Réaliser des études de marché - 20h

BLOC 4 - PILOTER UN PROJET MARKETING ET COMMUNICATION - 100h

- Manager un projet - 20h
- Base de finance pour non financiers - 12h
- Elaborer son business plan - 12h
- Construire un tableau de bord opérationnel des actions marketing et communication - 8h
- Acquérir les fondamentaux du management transversal - 16h
- Conduire et animer une réunion - 8h
- Elaborer et suivre le budget des actions marketing communication - 12h
- SEO SEA référencement niveau I - 12h

BLOC - TRANSVERSAL - 84h

- Bureautique (Excel) - 8h
- Séminaire d'anglais - 20h
- Se familiariser avec les logiciels de PAO (Photoshop, Illustrator, Indesign...) - 12h
- Construire un site Web niveau 1 - 12h
- Concevoir des contenus audiovisuels pour le Web - 12h
- Team building - 8h
- Thématiques professionnelles - 12h

BLOC - LIVRABLES CERTIFICATION - 36h

- Dossier de Synthèse - 20h
- Travail d'études et de recherche - 16h

RÉVISIONS - 8H

EXAMENS - 18H

Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale

Option E Business

PROGRAMME - DURÉE DE LA FORMATION :

24 MOIS - 976H

2^{ÈME} ANNÉE - 490H

BLOC 1 - ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MULTICANALE - OPTIMISER SA PERFORMANCE - 100h

- Définir les orientations stratégiques - **20h**
- Comprendre l'environnement international - **12h**
- Conduire un projet marketing et commercial digital - **16h**
- Exploiter les outils de business intelligence pour la décision stratégique - **12h**
- Développer son réseau commercial et gérer la relation client - **20h**
- Réussir sa campagne publicitaire multicanale - **20h**

BLOC 2 - DÉVELOPPER LES CAMPAGNES DE PROSPECTION ET PILOTER LES PLANS D' ACTIONS OPÉRATIONNELLES - 56h

- Animer les médias sociaux et gérer son e-réputation - **20h**
- Développer ses relations publiques (événementiel - relations presse..) - **20h**
- Elaborer et piloter le plan d'action marketing et communication - **16h**

BLOC 3 - PILOTER BUDGÉTER ET CONTROLER LA RÉALISATION DES AFFAIRES - 36h

- Optimiser un portefeuille client - **16h**
- Lire et interpréter les états financiers - **8h**
- Définir le processus de prise de décision - **12h**

BLOC 4 - MANAGER DES ÉQUIPES - 40h

- Devenir manager coach - **16h**
- Convaincre son auditoire - **16h**
- Négocier les objectifs et apprécier la performance - **8h**

BLOC - LIVRABLES CERTIFICATION - 75h

- Dossier de Synthèse - **20h**
- Pitch - **35h**
- Mémoire professionnel de recherche - **20h**

RÉVISIONS - 8H

EXAMENS - 19H

BLOC TRANSVERSAL - 156h

- Nouveaux Business modèles - **12h**
- Anglais - **16h**
- Bureautique perfectionnement tableur (Excel) - **8h**
- Bureautique présentation visuelle - **8h**
- Créativité - **12h**
- Droit du numérique - **12h**
- Création site web et webmastering - **20h**
- Atelier PAO - **12h**
- Technique de rédaction pour le web - **12h**
- Story telling - **16h**
- Référencement et mesure de la performance web - **20h**
- Thématiques professionnelles - **8h**