

MASTÈRE MANAGER DE LA STRATÉGIE ET DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE, OPTION E-BUSINESS

Titre reconnu par l'État de niveau 7 (Bac +5)

MÉTIERS VISÉS

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

DURÉE

- 976 heures réparties sur 24 mois : avril N à avril N+2
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 1 jour en formation / 4 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

1^{re} année

- Bac+3 validé (180 crédits ECTS) ou Bac+2 et 5 ans d'expérience

2^e année

- Bac+4 validé dans le domaine considéré (240 crédits ECTS)
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques réalisés principalement en projet de groupe
- Accompagnement individuel sur le Mémoire et la Thèse professionnelle
- Pour chaque cours, feuille d'émargement à signer par l'alternant et le formateur, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

- Le titre "Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale option E-business" reconnu par l'Etat niveau 7
Code RNCP: 35894 - Code diplôme France Compétences : 16X31207

** Sous condition de validation (voir règlement d'examen)*



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le/la manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale assure toutes les missions liées à la définition, la conception et à l'animation de la stratégie marketing, communication et Web de l'entreprise. La stratégie devant être en phase avec l'évolution du comportement des consommateurs à l'évolution numérique.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

COMPÉTENCES CLÉS

- Savoir contribuer au développement de l'entreprise grâce au pilotage d'un projet marketing et de communication.
- Elaborer la stratégie commerciale multicanale et savoir optimiser sa performance.
- Savoir budgéter et contrôler la réalisation des affaires.
- Manager des équipes.

APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus (épreuves écrites et orales) et examens en fin d'année avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.
- Lors du parcours pédagogique, l'alternant élabore un Mémoire en 1^{re} année et une thèse professionnelle en 2^e année, à soutenir devant un jury professionnel.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques et wifi



Suite Office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur



Bibliothèque virtuelle



VOTRE PROGRAMME

1^{re} ANNÉE (482 HEURES)

TEAM BUILDING

ANALYSER LE MARCHÉ ET SES ENJEUX

ÉLABORER UNE RECOMMANDATION MARKETING COMMUNICATION

ELABORER UN PLAN D' ACTIONS MARKETING ET COMMUNICATION

PILOTER UN PROJET MARKETING ET COMMUNICATION

TRANSVERSAL

- Bureautique (Excel)
- Séminaire d'anglais
- Se familiariser avec les logiciels de PAO (Photoshop, Illustrator, Indesign...)
- Exploiter les outils de business Intelligence
- Construire un site Web niveau 1
- Concevoir des contenus audiovisuels pour le Web
- Team Building
- Thématiques professionnelles

LIVRABLES CERTIFICATION

- Dossier de synthèse
- Travail d'études et de recherche

RÉVISIONS

EXAMENS

2^e ANNÉE (494 HEURES)

ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MULTICANALE - OPTIMISER SA PERFORMANCE

DÉVELOPPER LES CAMPAGNES DE PROSPECTION ET PILOTER LES PLANS D' ACTIONS OPÉRATIONNELLES

PILOTER BUDGÉTER ET CONTRÔLER LA RÉALISATION DES AFFAIRES

MANAGER DES ÉQUIPES

TRANSVERSAL

- Nouveaux business modèles
- Anglais
- Bureautique perfectionnement tableur (Excel)
- Bureautique présentation visuelle
- Créativité
- Droit du numérique
- Création site Web et webmastering
- Atelier PAO
- Technique de rédaction pour le Web
- Story telling
- Référencement et mesure de la performance Web
- Thématiques professionnelles
- Business Game

RÉVISIONS

EXAMENS



Le programme est également découpé en blocs de compétences.

Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.

L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

BLOC 1

Analyser le marché et ses enjeux.
Elaborer la stratégie commerciale multicanale et optimiser sa performance.

BLOC 2

Elaborer une recommandation marketing.
Développer les campagnes de prospection et piloter le plan d'actions.

BLOC 3

Elaborer un plan d'action marketing.
Piloter budgéter et contrôler la réalisation des affaires.

BLOC 4

Piloter un projet marketing et communication.
Manager des équipes.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).