

MASTÈRE/MBA MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

TITRE « MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL » DE NIVEAU I INSCRIT AU RNCP - DÉLIVRÉ PAR WELLER - NSF 312T - JO 31/12/2014

BAC +5 | RYTHME DE LA FORMATION : ALTERNÉ

OBJECTIFS

Le Manager du Développement Commercial conçoit, pilote et supervise la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise en France ou à l'international. Il a en charge le développement des ventes et la promotion de l'entreprise.

PUBLIC

Alternants, salariés (reconversion, promotion), étudiants, demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Niveau BAC +3
Autre profil : contactez-nous.

EXEMPLES DE MISSIONS DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE

- > Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale
- > Promouvoir une offre de services ou de produits
- > Réaliser une veille concurrentielle
- > Gestion du portefeuille clients
- > Analyse des données CRM
- > Suivi de relations commerciales
- > Effectuer un reporting régulier de son activité, notamment suivre les indicateurs et les statistiques sur les clients

- > Mettre en œuvre une stratégie e-commerce
- > Étudier le positionnement de l'entreprise, son portefeuille de produits et de clients, et sa marque
- > Définir le mix produit et/ou les caractères principaux de la marque
- > Gérer les supports de communication et les outils d'aide à la vente
- > Animer des réseaux sociaux
- > Participer à des salons

DURÉE

2 ans

ALTERNANCE par semaine



○ ENTREPRISE ● FORMATION

ENCADREMENT

Chaque stagiaire bénéficie d'une formation et d'un suivi pédagogique individualisé, encadré par les formateurs, un responsable pédagogique et un conseiller en formation. Les membres de cette équipe sont les interlocuteurs privilégiés du stagiaire pour la réussite de son parcours pédagogique et professionnel.

La liste des formateurs correspondant à la formation suivie est remise avant l'entrée en formation, lors de l'entretien avec le conseiller en formation.

La formation comporte des apprentissages individuels et/ou collectifs et l'accès à des ressources et compétences locales et/ou à distance.

Au début de son parcours le stagiaire reçoit un livret de rentrée.

CARRIÈRES PROFESSIONNELLES

- > Commercial
- > Responsable de zone export
- > Chef de rayon
- > Chef des ventes
- > Acheveur
- > Responsable e-commerce
- > Webmarketeur
- > Chef de produit
- > Directeur commercial / marketing

Type de structures :

- > PME et grandes entreprises de tout secteur d'activités
- > Entreprises du secteur de la grande distribution
- > Commerces B to B de services ou de produits

UN DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT



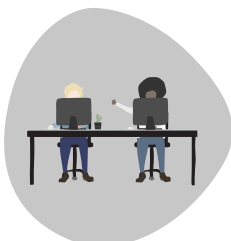
Les titres RNCP ont une visée professionnelle et sont certifiées par l'État français. Ces programmes ont l'avantage d'être traduits en terme de compétences, un argument qui fait la différence pour les recruteurs.

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

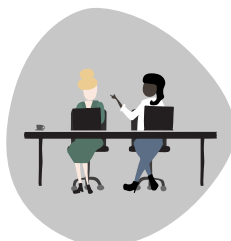


700m² de locaux

Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques & WIFI



Suite Office 345
Espace de stockage en ligne ENT'



Photocopieurs



Bibliothèque



Salles équipées avec vidéoprojecteur

PROGRAMME DE LA FORMATION

TITRE « MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL » DE NIVEAU I INSCRIT AU RNCP - DÉLIVRÉ PAR WELLER - NSF 312T - JO 31/12/2014

DURÉE : 1248 HEURES EN CENTRE DE FORMATION ET 12 SEMAINES (MINIMUM) EN ENTREPRISE

BAC +5 | RYTHME DE LA FORMATION : ALTERNÉ



PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

COMPOSANTES ET MODULES

C1 : Environnement de l'entreprise

- > Intelligence Économique
- > Contrôle de gestion
- > Entreprenariat
- > Management de projet
- > Conduite de projet
- > Géopolitique
- > Environnement juridique
- > Risques à l'international

C2 : Commerce

- > Stratégie commerciale
- > Prospection
- > Négociation commerciale
- > Management commercial
- > Achat
- > Réseau de commercialisation/distribution
- > Diagnostic export

C3 : Marketing

- > Marketing stratégique et opérationnel
- > Marketing international
- > Étude de marché
- > Retail & Trade marketing
- > Épreuve 48 h chrono

C4 : Communication

- > Communication
- > Communication professionnelle
- > Communication de crise

C5 : Management

- > Management des organisations
- > Management de l'innovation
- > Leadership
- > Knowledge management
- > Management interculturel

C6 : Anglais

- > Préparation au TOEIC⁴
- > Anglais professionnel

C7 : Projet professionnel

- > Rapport d'activité
- > Flash recrutement

C8 : Développement personnel et professionnel

- > Accompagnement professionnel
- > Développement professionnel
- > Écriture
- > Suivi pédagogique individuel
- > Suivi en entreprise
- > Business Conférences

Évènements et challenges

- > Séminaire d'intégration
- > « Projets École »
- > Challenges commerciaux et marketing
- > Participation à des réseaux professionnels

ACCOMPAGNEMENT, CONDUITE DE PROJET, ET ÉVALUATIONS

- > Accompagnement individualisé et collectif (entreprise, formation, dossiers...)
- > Thématiques
- > Évaluations sommatives et formatives

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la formation peut également être validée par VAE² partielle ou totale ou par blocs de compétences (CCP³).

> Pour ce type de parcours, consultez votre conseiller en formation.

Le programme est 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.

> HORAIRES

La formation se déroule habituellement par demi-journées, de 8 h à 12 h et de 13 h à 17 h. Des ateliers peuvent être proposés en sus après 17 h.

La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'élève et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme.

> SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME

Un émargement est réalisé par demi-journée, il est signé par le stagiaire et le formateur. Le stagiaire reçoit à son inscription des codes personnels pour consulter son planning, des ressources pédagogiques et ses résultats d'évaluations sur l'ENT¹.

> APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Examens écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Le stagiaire reçoit une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action ainsi qu'un résultat de l'évaluation.

Les résultats de la soutenance et des contrôles détermineront l'obtention du titre «Manager du développement commercial» inscrit au RNCP² niveau I (code NSP 312t) délivré par WELLER - JO 31/12/2014.

¹ENT : Espace Numérique de Travail

²RNCP : Répertoire National de la Certification Professionnelle

³VAE : Validation des Acquis de l'Expérience

⁴CCP : Certificat de Compétence Professionnelle

⁵Projet école à rendre

⁶TOEIC : Test of English for International Communication

> RÉGLEMENT D'EXAMENS

> C1 : ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE À L'INTERNATIONAL (COEFF. 1)

MODULES	FORME	COEFF.
Intelligence économique	Écrite	1
Contrôle de gestion	Écrite	1
Entreprenariat	Écrite	1
Management de projet	Écrite + orale ⁵	1
Conduite de projet	Écrite + orale	1
Géopolitique	Écrite + orale	1
Environnement juridique international	Écrite	1
Risques à l'international	Écrite	1

> C2 : COMMERCE FRANCE ET INTERNATIONAL (COEFF. 1)

Stratégie commerciale	Écrite + orale	1
Prospection	Écrite	1
Négociation commerciale	Écrite + orale	1
Management commercial	Écrite + orale	1
Achat	Écrite	1
Réseaux de commercialisation distribution	Orale	1
Diagnostic export	Écrite	1

> C3 : MARKETING FRANCE ET INTERNATIONAL (COEFF. 1)

Marketing stratégique et opérationnel	Écrite + orale	1
Marketing international	Écrite + orale	1
Étude de marché	Écrite + orale	1
Retail & Trade marketing	Écrite + orale	1
Étude de cas 48 h chrono	Écrite + orale	1

> C4 : COMMUNICATION (COEFF. 1)

Communication	Écrite + orale ⁵	1
Communication professionnelle	Écrite + orale	1
Communication de crise	Écrite + orale	1

> C5 : MANAGEMENT (COEFF. 1)

Management des organisations	Écrite	1
Management de l'innovation	Écrite	1
Leadership	Écrite + orale	1
Knowledge management	Écrite + orale	1
Management interculturel	Écrite + orale	1

> C6 : ANGLAIS (COEFF. 1)

Préparation au TOEIC ⁴	Écrite	1
Anglais professionnel	Écrite + orale	1

> C7 : PROJET PROFESSIONNEL (COEFF. 3)

Rapport d'activité	Écrite + orale	1
Flash recrutement	Orale	1

> C8 : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL (COEFF. 1)

Accompagnement professionnel	Écrite + orale	1
Développement professionnel	Écrite + orale	1
Écriture	Écrite	1

L'obtention d'une moyenne de 10/20 permet de valider le diplôme.

> NOMBRE DE STAGIAIRES

Un groupe de 5 à 25 participants.