

2021

ALTICOME FORMATIONS



BAC+5 MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

MBA | Mastère - Titre RNCP
Niveau 7

DÉLIVRÉ PAR :
EDUCSUP

ALTICOME*
formations



Qualiopi
processus certifié

afnor
CERTIFICATION

FRANCE
compétences

WWW.ALTICOME.FR

Sommaire

- 03** Introduction :
Qui sommes-nous ?
- 04** Présentation du BAC+5 MANAGER
COMMERCIAL & MARKETING
- 05** Présentation du programme détaillé

WWW.ALTICOME.FR • 02 23 44 74 69 • RUE DU BORDAGE - 35510 CESSON-SÉVIGNÉ




ALTICOME FORMATIONS



ALTICOME FORMATIONS

Centre de formation proposant des formations professionnelles uniquement en alternance.

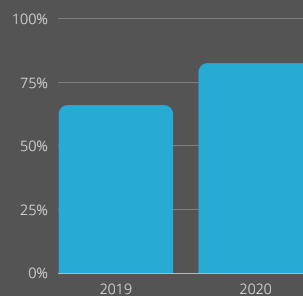
Crée en 2016, ALTICOME Formations est aujourd'hui un centre de formation en pleine croissance, tant au niveau de notre réseau d'entreprises partenaires, tant au niveau de nos alternants.

 Réseau de **+100** entreprises partenaires

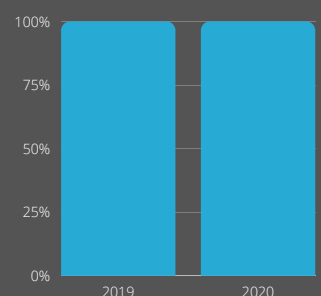
"Je ne sais pas trop quoi dire, à part merci pour tout ce que vous faites. Au niveau de l'accompagnement professionnel et scolaire vous avez été au top. Vous êtes très accueillant et professionnel."

TAUX DE REUSSITE :

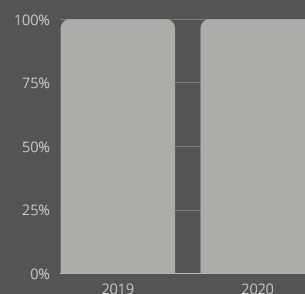
BTS MCO



BTS NDRC



BACHELOR Responsable Marketing & Commercial



BAC+5 MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

MBA | Mastère Titre RNCP - Niveau 7

Délivré par la



Ce BAC+5 a pour objectif de **former les futurs managers de la filière commerciale**, en abordant autant les composantes du marketing (traditionnel et digital), des techniques commerciales et de négociation, que le management, ainsi que les matières supports, notamment la finance et le droit commercial.

Les titulaires de ce titre ont pour vocation après la formation à **rapidement occuper soit des postes de cadre dans la filière Commerce-Marketing** et/ou de manager commercial.

La fonction commerciale est **transverse** et se retrouve dans **tous les secteurs d'activités**. Le Manager Commercial & Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME ou PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale.

✓ Objectifs & compétences

- **Maîtriser** les techniques du marketing traditionnel et digital, commerciales, de négociation et de management ;
- **Définir**, animer et superviser une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires ;
- **Elaborer** la stratégie commerciale et marketing ;
- **Piloter** la réalisation des études de marchés ;
- **Analyser** les besoins des clients ;
- **Sélectionner** les marchés cibles potentiels ;
- **Assurer** le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes ;
- **Manager** une équipe et un réseau commercial ;
- **Mesurer** la performance commerciale.

✓ Perspectives d'emploi

- Manager Commercial et/ou Marketing
- Cadre Commercial / Commercial grands comptes
- Responsable Commercial et/ou Marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur-trice de la clientèle
- Chef de secteur
- Chef / Directeur-trice d'agence
- Business Developer



PROGRAMME DÉTAILLÉ

1- Environnement Economique et Commercial

- La Mondialisation, La France et l'Europe dans le Commerce Mondial. L'entreprise face à la mondialisation ;
- Management du commerce extérieur du marché européen ;
- Considérations sur le lobbying communautaire ;
- Approches Géo-Economique, Institutionnelles, Socioculturelles, Marketing et Commerciales. Les principaux marchés étrangers.

4- Techniques de vente et de négociation commerciale

- Définir et déployer un plan de commercialisation ;
- Les techniques de vente ;
- La négociation commerciale et en milieu interculturel ;
- Affirmation de soi et négociation. Improvisation.

7- Marketing Digital

- Gestion Introduction au E-Business ;
- Les outils et techniques du marketing digital ;
- Le référencement naturel et payant des sites internet ;
- Les sites de vente en ligne ;
- La communication digitale : mailing, newsletters, présence sur les médias sociaux.

10- Etude de cas de développement commercial et Projets professionnels en entreprise

Réaliser une dizaine d'études de cas de développement commercial au sein de l'école. Réaliser un projet de développement commercial, marketing ou de communication en entreprise. Remise d'un rapport d'environ 50 pages et soutenance orale

2- Marketing Stratégique et Opérationnel

- La stratégie de l'entreprise dans son environnement économique et concurrentielle ;
- Les fondamentaux du Marketing. Le Brand Management. Innovations et lancement de produits ;
- Les méthodes d'études de marché qualitatives et quantitatives. Comportement du consommateur. Marketing B to B, B to C... ;
- Les sources d'information d'études marketing ;
- Finalités de l'étude de marché : de l'étude à l'action.

5- Gestion des Ressources Humaines et Management Commercial

- Gestion des Ressources Humaines ;
- Animer les équipes et gérer les compétences ;
- Coaching et processus de recrutement ;
- Déléguer les missions et contrôler ;
- Le management interculturel : Diversité culturelle, facteur de réussite des affaires internationales.

8- Droit commercial

- Le droit des contrats et droit d'affaires ;
- Les licences et les franchises ;
- Notions de droits des entreprises et fiscalité.

11- Langue Etrangère

Perfectionnement en expression orale et écrite, dans l'environnement économique et commercial

3- Techniques de commercialisation et plan d'actions commerciales

- Passer du diagnostic et de la stratégie au plan d'actions commerciales et au plan stratégique commercial mix ;
- Les stratégies d'alliances, de coopération industrielles, de partenaires, distributeurs, revendeurs, agents commerciaux...;
- La veille commerciale, concurrentielle et technologique ;
- Les sources d'information d'études marketing ;
- Finalités de l'étude de marché : de l'étude à l'action.

6- Communication commerciale et interculturelle

- Politique et stratégie de communication de l'entreprise ;
- Plan de campagne de communication. Budget de communication, campagne de publicité, plan média et hors média ;
- Communication interpersonnelle et interculturelle ;
- Communication commerciale et outils associés.

9- Gestion financière et administrative des affaires commerciales

- Gestion comptable et financière ;
- Administration des ventes : gestion des commandes, facturation...;
- Organisation et analyse des risques financiers. Couvertures de risques émises par les banques et autres organismes ;
- Les budgets et tableaux de bord ;
- Financements des investissements ;
- Savoir établir un Business Plan financier.