

Mastère Ingénieur d'Affaires



CERTIFICATEUR : TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS

RNCP 38583 MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - ENREGISTRÉ LE 09 FÉVRIER 2024

BAC+5, NIVEAU 7 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 16X31267



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Marketing Commercial sera capable de :

- Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Élaborer et mettre en œuvre l'ingénierie commerciale
- Gérer la relation client
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Gérer un portefeuille clients
- Manager les équipes commerciales



PROGRAMME

BLOC 1 : ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE (217 H)

Exploiter et analyser les données marketing et commerciales
Déterminer le positionnement marketing et commercial
Modéliser l'expérience client
Concevoir la stratégie marketing et commerciale

BLOC 2 : DÉPLOYER DES PLANS D'ACTIONS (141,5 H)

Déployer un plan d'actions marketing et commercial
Développer une stratégie d'achat (positionnement, sélection, négociation, contractualisation)
Construire une offre commerciale

BLOC 3 : DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES (157 H)

Pénétrer un nouveau marché
Développer ses compétences de négociation
Développer une stratégie de positionnement
Rechercher des financements pour projets

BLOC 4 : ASSURER LA GESTION BUDGÉTAIRE, FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE D'UNE ENTITÉ (162 H)

Maîtriser les fondamentaux du droit commercial et des sociétés
S'initier à la construction d'un business plan
Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner
Acquérir des bases de finance pour non financiers

BLOC 5 : ENCADRER SON ÉQUIPE (82 H)

Manager une équipe projet
Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présentiel

SÉMINAIRES (36 H)

ANGLAIS (61,5 H)

INITIATION À L'IA (7,5 H)

INTÉGRATION, PRÉPARATION MÉMOIRE ET SOUTÈNANCE (45,5 H)



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public
Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation
Être titulaire d'un Bac+3 ou toute certification de niveau 6

MÉTIERS VISÉS

Directeur commercial, directeur du développement, directeur des ventes, responsable grands comptes, développeur d'affaires, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial, responsable commercial, responsable de secteur, manager commercial, directeur de clientèle...

PÉDAGOGIE

Pédagogie active en mode projet
Séminaires en entreprise
Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise) complété par un dispositif de e-learning sur une plateforme collaborative
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives
Assistances technique et pédagogique appropriées
Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Contrôle continu
Projet professionnel et personnel
Mémoire professionnel et soutenance

DURÉE

910 heures

RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 23/09/2024 au 31/07/2026

PRIX

8 500 €/alternant/an. Financement possible (OPCO, CPF, CPF PTP...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre
de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

BENJAMIN BEURRIER

36
16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

41

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne
41 000 BLOIS
02 54 57 25 12
marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

