


**FORMATION  
DISPONIBLE  
100% ONLINE**
**RENTREES 2024 :  
MARS  
SEPTEMBRE**

## 1ÈRE ANNÉE MSC (BAC+4) VENTE MANAGER COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

L'objectif de cette première année de MSc est d'amorcer le passage du statut de commercial exécutant à celui de décideur autonome sur les produits, les secteurs ou les marchés dont il (elle) a la responsabilité du développement, en termes de chiffre d'affaires et de marge.

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

**DIRECTEUR MARKETING**
**CHEF DE PROJET MARKETING**
**RESPONSABLE DE CLIENTÈLE**
**CHEF DE MARCHÉ**

### RYTHME D'ALTERNANCE

Lundi	Mardi	Mercredi	Judi	Vendredi
Entreprise	Ecole	Ecole	Ecole	Ecole
Entreprise	Entreprise	Entreprise	Entreprise	Entreprise
Entreprise	Entreprise	Entreprise	Entreprise	Entreprise

### FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

### TITRE

" Manager du marketing et de la stratégie commerciale", Certification professionnelle de niveau 7, enregistrée au RNCP **n°34806**.

### Téléchargez notre brochure



### Compétences visées

#### DÉTERMINER LA STRATÉGIE MARKETING ET PROPOSER UNE OFFRE INNOVANTE

- Stratégie d'entreprise
- Stratégie Marketing
- Management de projet stratégique
- Savoir communiquer & Soft skills

#### PILOTER ET METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS DE COMMUNICATION ET DE MARKETING DIGITAL

- Distribution Digitale
- Communication digitale Financement des études et relation clients

### Projets pédagogiques

#### NEGO TROPHY

Toute fonction managériale, quelle que soit son expertise (commercial, communication, contrôle de gestion...) inclut de fréquentes négociations. Ce challenge innovant vous permet de mener des négociation BtoB complexe par équipe pluridisciplinaire.

#### Séminaire "K de Spé"

Lors de ce séminaire, vous répondez à des problématiques (dans votre domaine) rencontrées par les entreprises partenaires. Une présentation conclut cette semaine d'analyse, de réflexion et d'élaboration stratégique, devant un jury constitué des professionnels de l'entreprise.

#### Business Game

Lors de ce Business Game, vous êtes des managers, organisés en CODIR. Votre mission est de développer commercialement l'entreprise, en gérant au mieux la trésorerie. Vous gérez les interactions entre les différents domaines (production, commercial, marketing, gestion...).



**FORMATION  
DISPONIBLE  
100% ONLINE**

## 2ème ANNÉE MSC (BAC+5) VENTE MANAGER COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

L'objectif de ce programme est de former des responsables de la relation commerciale adaptés à cette transformation digitale, mondialisée et de former de véritables chefs de projets de l'acquisition et de la fidélisation client. Les étudiants deviendront des spécialistes de la stratégie commerciale retails omnicanale. Il ouvre aux postes de décideur dans les métiers du BtoC.

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

DIRECTEUR MARKETING

CHEF DE PROJET MARKETING

RESPONSABLE DE CLIENTÈLE

CHEF DE MARCHÉ

### RYTHME D'ALTERNANCE

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Ecole	Entreprise	Entreprise	Entreprise	Entreprise
Ecole	Entreprise	Entreprise	Entreprise	Entreprise
Ecole	Entreprise	Entreprise	Entreprise	Entreprise

### FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

### TITRE

" Manager du marketing et de la stratégie commerciale", Certification professionnelle de niveau 7, enregistrée au RNCP **n°34806**.

### Téléchargez notre brochure



### Compétences visées

#### Définir et mettre en œuvre le plan de développement commercial

- Construire un plan de développement commercial et marketing
- Assurer la mise en place et le suivi des actions de promotion des ventes
- Mesurer et analyser les actions du marketing direct

#### Gérer une équipe marketing et commerciale

- Assurer l'adéquation des ressources humaines, marketing et commerciales
- Favoriser le développement des compétences des ressources humaines
- Fixer aux équipes marketing et commerciales les objectifs à atteindre
- Coordonner le travail des équipes marketing et commerciales

### Projets pédagogiques

#### Séminaire GO NOGO

Ce séminaire de prise de décision stratégique s'apparente à un Business Game. Nos étudiants développent une entreprise internationale. Ils gèrent les interactions entre les différents domaines et mesurent les impacts internes et externes sur la stratégie

#### Innov' Métier

Projet sur l'année. Une réflexion sur une problématique métier. La réflexion appréhende et anticipe les évolutions et les enjeux des futurs métiers au sein de l'entreprise