



Manager de la performance marketing et commerciale

OBJECTIFS

Former des professionnels qui ont une vision globale de l'activité de leur entreprise et qui sont force de proposition pour améliorer sa performance marketing et commerciale (acquérir de nouveaux clients, fidéliser un portefeuille et développer de nouvelles opportunités...).

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager de projets commerciaux, Responsable de la performance commerciale, Responsable Grands Comptes, Manager marketing opérationnel, Business Insights manager, Manager de la relation client, Ingénieur commercial, Business developer

POURSUITE D'ÉTUDES

Non applicable.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, entretien et test du niveau d'anglais pour suivre les interventions en langues étrangères. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6. Capacité relationnelle, potentiel commercial, goût pour la pluridisciplinarité, flexibilité, adaptabilité, sens du résultat, talent de « développeur ».

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas d'échec, possibilité de repasser les blocs non validés, une seule fois par bloc dans la limite de la date de dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'état de Manager en Ingénierie d'Affaires parcours Performance Marketing et Commerciale, inscrit au RNCP niveau 7 n°35164 (enregistrement 16/12/20). CCI Paris Île de France Sup de V.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (910 H)

Manager l'information et les réseaux stratégiques

- > Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- > Bâtir une stratégie marketing efficace
- > Analyser la performance marketing
- > Constituer et animer un réseau porteur d'affaires et de partenariats

Élaborer une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

- > Définir la stratégie de pénétration des nouveaux marchés
- > Construire une stratégie marketing omnicanale pour optimiser l'expérience client
- > Appréhender les spécificités du marketing de services
- > Maîtriser les fondamentaux du marketing digital
- > Construire un plan stratégique de développement commercial
- > Conquérir et fidéliser les Grands Comptes
- > Développer une nouvelle activité, réglementations juridiques et financières

Qualifier, concevoir et négocier des solutions commerciales complexes

- > Élaborer une offre commerciale et technique sur-mesure argumentée et porteuse de valeur ajoutée
- > Contractualiser une proposition commerciale sur des cycles longs de réalisation
- > Négocier des affaires complexes dans un environnement difficile et/ou interculturel

Piloter des projets de développement complexes multi-acteurs

- > Superviser la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de l'affaire
- > Manager des équipes internes et contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire
- > Manager l'interculturel et développer son leadership

Taux de réussite 2024 : 83 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
Barbara Roch : b.roch@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 83			