

# Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale

Majeure : MANAGEMENT

Niv. I (FR)  
Level 7 (EU)  
300 ECTS

Certification professionnelle enregistrée au RNCP au niveau I (Fr) / level 7 (Eu) code NSF 312.  
Arrêté du 11 juillet 2018, publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018. Certificateur : ESA 3.

Le titre « Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale » vise à former les candidats aux fonctions de Directeur de centre de profits. Le « Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale » a pour missions de piloter des projets complexes, d'animer et de motiver ses équipes.

Chef d'orchestre de l'entreprise, le « Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale » est doté d'un bon niveau d'expertise dans les domaines de la stratégie commerciale, de la gestion, du marketing, des RH et du management. Il coordonne ces fonctions de façon à assurer la pérennisation de l'entreprise.

Garant des orientations stratégiques grâce à sa maîtrise des outils de pilotage de l'entreprise, il détermine les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place après l'analyse et l'évaluation des différentes composantes du marché.

Ce cursus d'études permet de valider le cycle Major IFC Stratégie et Performance Commerciale (SPC).

## Programme ● ● ●

Année 1 : M1	Total ECTS	60
Actualité économique / Veille documentaire Stratégie d'entreprise et orientation marché Business Game Management de projet - Les fondamentaux Développement commercial -niveau 1 Marketing et Communication / PAO Parcours Client niveau 1 Site Web niveau 1 Droit commercial Pratique du Management Développement des compétences commerciales RH au quotidien niveau 1 Politique de recrutement Base de finance pour non financier Business Plan (après base de finance) Contrôle de gestion et tableau de bord (après base de fin.) Séminaire d'anglais Bureautique / Mindmapping Social Networks & Personal branding Méthodologie Etude de cas Méthodologie Travail d'étude et de recherche Bilan d'activité		
Année 2 : M2	Total ECTS	60
Diagnostic stratégique Les nouveaux business modèles Intelligence économique Environnement économique international Développement commercial - niveau 2 Création d'entreprise/entreprenariat Lire et interpréter les états financiers Création de site et webmastering Piloter la performance de la force de vente Proposition commerciale et appel d'offre Démarche Qualité Relations publiques, événementiel, communication interne Responsabilité sociétale de l'entreprise Média-sociaux, E-réputation et community management Parcours Client niveau 2 -fidélisation et E-CRM Manager coach - accompagnement du changement Gérer les RH au quotidien niveau 2 Management de la santé et de la sécurité au travail Séminaire d'anglais Créativité Prise de parole en public/ savoir pitcher Perfectionnement tableur Méthodologie mémoire Projet Personnel et Professionnel BUSINESS GAME Workshops/travaux tutorés		

### Perspectives

- Ingénieur(e) d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial(e)
- Directeur(rice) de clientèle
- Directeur(rice) d'agence
- Directeur(rice) commercial(e)
- Directeur(rice) e-commerce

## Modalités

Formation M1 + M2 = 2 ans

- **En Alternance**  
Rythme variable selon les écoles (nous consulter).
- **En Formule DECLIC**  
(110 jours de stages minimum par an).
- **En Formation Continue** (VAE, Fongecif...).
- **25% des cours sont dispensés en anglais**

## VAE

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE. Pour plus d'informations sur le dispositif VAE, consultez le portail gouvernemental de la VAE ([www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)), ainsi que le site du certificateur de ce titre RNCP ([www.talis-business-school.com](http://www.talis-business-school.com)). La première étape de candidature dans la démarche VAE est le livret 1. Son téléchargement est gratuit.

## Conditions

**Niveau scolaire :**

Être titulaire d'un titre enregistré à Niveau II au RNCP et de 180 ECTS, d'une L3 ou titre/diplôme équivalent.  
Admission parallèle en 2<sup>ème</sup> année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP niveau II et 240 ECTS.

## 8 centres de formation dans le sud-est

Alès, Avignon, Marseille,  
Nîmes, Montpellier, Perpignan,  
Saint-Étienne et Valence



BAC + 5 - Major

# Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale



## Majeure : Management

### ● ● ● Programme de la formation

#### ACTUALITE ECONOMIQUE

- La pensée économique face aux faits et la crise économique
- Le rôle des agents privés et publics, notion de politiques économiques et d'externalités
- Le mécanisme de la croissance

#### VEILLE DOCUMENTAIRE

- Contexte, définition(s) et enjeux
- Méthodologie de la veille informationnelle et mise en pratique
- Panorama des outils et méthodes de veille et mise en pratique
- Les différents types de veilles informationnelles

#### STRATEGIE D'ENTREPRISE ET ORIENTATION MARCHÉ

- Comprendre la démarche et les composantes de la réflexion stratégique
- Acquérir les méthodes et outils d'analyse de l'environnement externe et interne
- Savoir utiliser et interpréter les matrices d'aide à la décision

#### BUSINESS GAME

Ce module de formation permet aux étudiants de se mettre en situation de pilotage d'une entreprise virtuelle dans un environnement concurrentiel et de faire ainsi le lien entre les différents matières enseignées en ayant une approche globale.

#### MANAGEMENT DE PROJET - LES FONDAMENTAUX

- L'initialisation d'un projet : études d'opportunité et faisabilité
- Le cycle de la planification
- Mise en place de l'équipe projet, typologie et profils des parties prenantes
- Sélection des prestataires, analyse multicritères des soumissions, contractualisation
- Le pilotage à travers la mesure de l'avancement du projet
- Le pilotage à travers le plan de communication et l'organisation du système d'information
- Gestion documentaire et centre de projet
- Le pilotage à travers la gestion des modifications, des aléas et des conflits

#### DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - NIVEAU 1

- Les fondamentaux de la construction d'un plan d'action commercial
- Les qualités d'un bon commercial
- Les étapes du cycle de vente et la gestion de la relation client

#### MARKETING ET COMMUNICATION

- Rappel des fondamentaux du marketing opérationnel et historique du marketing
- Présentation de la démarche marketing en 5 phases
- Zoom sur les différents outils
- Etude de cas de manière collective et solution
- Résolution de cas en sous-groupes
- Présentation d'un cas "chef de projet" et PSL en sous groupes

#### PAO

- S'initier à la PAO et comprendre la PAO
- Mieux dialoguer avec les agences, les freelances, les studios

#### PARCOURS CLIENT - NIVEAU 1

- Comprendre les enjeux de la vente omnicanale
- Adapter le discours à chaque canal de communication
- Identifier les points de contact commerciaux et mettre en place une stratégie omnicanale

#### SITE WEB - NIVEAU 1

- Connaître les métiers de la création de sites web
- Intégrer le cadre juridiques de la création de site web
- Découvrir les langages et outils

#### DROIT COMMERCIAL

- Les principaux concepts juridiques en matière commerciale
- Les sociétés commerciales
- Les mécanismes contractuels gouvernant la vie des affaires
- Le fonctionnement des règles de responsabilité civile

#### PRATIQUE DU MANAGEMENT

- Management et leadership, transversalité et leadership
- Leadership situationnel, dimensions du leadership
- Développement, attentes et besoins des collaborateurs
- Feedback, CNV, questionnement et reformulation
- Autonomie et délégation
- Motivation, dynamique de groupe, sociogramme, triangle de Karpman

#### DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES COMMERCIALES

#### GÉRER LES RH AU QUOTIDIEN - NIVEAU 1

- La législation sociale

- Les interlocuteurs de l'entreprise
- La vie du contrat de travail
- La discipline, le contentieux, la responsabilité

#### POLITIQUE DE RECRUTEMENT

- Analyser et construire un projet de recrutement efficace et intégré à la politique générale de l'entreprise
- Réaliser les recrutements en mode projet

#### BASE DE FINANCE POUR LES NON FINANCIERS

- Assimiler le vocabulaire financier
- Identifier les mécanismes financiers d'une entreprise
- Comprendre l'impact de ses décisions en terme financier

#### BUSINESS PLAN

- Gestion avancée des feuilles et classeurs
- Travailler en multifeuille
- La base de données
- Tableaux croisés dynamiques
- Outils d'analyse et Révision générale

#### CONTROLE DE GESTION ET TABLEAU DE BORD

- Enjeu et missions du contrôle de gestion
- Maîtriser les règles de la détermination des coûts
- Outils de mesure de la performance

#### SEMINAIRE D'ANGLAIS

- Le marketing y compris web-marketing, e-commerce et commerce
- Le gouvernance des entreprises
- Ressources Humaines
- Finance et gestion des risques
- La stratégie d'entreprise
- La transformation organisationnelle

#### BUREAUTIQUE

- Word - rappel et perfectionnement / Powerpoint

#### MINDMAPING

- Elaborer une carte suivant une méthodologie simple et puissante
- Connaître les possibilités d'un outil informatique dédié à l'élaboration d'une carte

#### SOCIAL NETWORK / PERSONAL BRANDING

- Social média / Personal brand/Network

#### METHODOLOGIE ETUDES DE CAS

#### METHODOLOGIE TER

- Cours de méthodologie articulé autour d'un travail de recherche, de réflexion et de rédaction du travail d'étude et de recherche, préalable au mémoire de 2ème année.

#### TRAVAUX TUTORÉS ET WORKSHOP

#### DIAGNOSTIQUE STRATÉGIQUE

- La notion d'entreprise, fonctionnement et environnement
- Diagnostique externe et interne
- Les solutions stratégiques

#### LES NOUVEAUX BUSINESS MODELE

- Les étudiants seront capables de concevoir un business model innovant à l'aide de la matrice canvas

#### INTELLIGENCE ECONOMIQUE

- Contexte, définition et enjeu
- Mise en oeuvre d'une démarche d'intelligence économique
- Mise en pratique et étude de cas

#### ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE INTERNATIONAL

- Eléments pour comprendre la crise financière de 2007
- La monnaie dans tous ses états
- Focus sur le marché de l'emploi et élément de géo-économie du commerce mondial

#### DEVELOPPEMENT COMMERCIAL NIVEAU 2

#### CREER SON ENTREPRISE

Un projet de création d'entreprise est le fil rouge de cette seconde année et a pour objectif de lier et donner du sens à toutes les disciplines enseignées qui feront de l'étudiant un généraliste efficace à vision globale, prospective et stratégique

#### LIRE ET INTERPRETER LES ETATS FINANCIERS

- Connaître les principales rubriques des documents
- Analyser les bilans, comptes de résultats et annexes
- S'initier aux bases de l'analyse financière

#### CREATION DE SITE ET WEB-MASTERING

- Nom de domaine hébergement
- Présentation du fonctionnement d'un site
- HTML / CSS / Images / Javascript / CMS
- Mise en page avancées
- Les sites dynamiques

#### PILOTER LA PERFORMANCE DE LA FORCE DE VENTE

- Approche marché et stratégie
- Conditions de performance d'une équipe et développement

#### PROPOSITION COMMERCIALE ET APPEL D'OFFRES

- Identifier et reformuler les problématiques du prospect
- Conduire un diagnostic de situation
- Comprendre les procédures de passations
- Les marchés négociés et les MAPA

#### DEMARCHE QUALITE

- Démarche qualité en entreprise
- Outils de la démarche qualité
- Les avantages de la qualité et certification

#### RELATION PUBLIQUES, EVENEMENTIEL, COMMUNICATION INTERNE

- Les relations publiques dans la communication
- Les relations médias
- L'évènementiel
- Champ d'application et outils
- Savoir se comporter avec une agence

#### LA RESPONSABILITE SOCIALE DE L'ENTREPRISE

- Les domaines de la RSE et le contexte d'exercice de la RSE et la mise en place d'une politique de RSE

#### MEDIA SOCIAUX, COMMUNITY MANAGEMENT ET E-REPUTATION

#### PARCOURS CLIENT 2 - FIDELISATION ET E-CRM

- Améliorer son degré de connaissance client
- Acquérir les outils méthodologiques pour concevoir un programme relationnel
- Développer la valeur de ses clients

#### MANAGER COACH-ACCOMPAGNEMENT DU CHANGE-MENT

- Comprendre les enjeux du changement pour la survie d'une organisation
- Analyser en utilisant la systémique les leviers du changement
- Comprendre la dynamique du changement humain au sein de l'entreprise
- Comprendre et décrypter le sens des comportements de résistance au changement
- Repérer les méthodes et techniques d'animation permettant à la fonction RH d'accompagner le changement dans l'entreprise

#### GÉRER LES RH AU QUOTIDIEN - NIVEAU 2

- Les forces en présence : les interlocuteurs/ les relations sociales
- Les influences internes et externes sur la Gestion RH
- La stratégie de l'entreprise et les stratégies personnelles
- La culture d'entreprise/ L'organisation
- L'environnement externe/ La gestion des RH

#### MANAGEMENT DE LA SANTE / LA SECURITE AU TRAVAIL

- Enjeux de la santé et de la sécurité au travail
- Le document unique d'évaluation des risques professionnels
- Les acteurs internes et externes
- L'intégration dans le management des hommes et des RH

#### SEMINAIRE D'ANGLAIS

- Pouvoir comprendre, intéragir, présenter et soutenir un point de vue en contexte professionnel
- Connaître et manipuler le vocabulaire

#### CREATIVITE

- S'autoriser une posture créative / reconnaître le profil créa

#### PRISE DE PAROLE EN PUBLIC/SAVOIR PITCHER

- Parler pour convaincre et les techniques d'expression

#### PERFECTIONNEMENT TABLEUR

#### METHODOLOGIE

- Méthodologie du mémoire
- Méthodologie du projet professionnel et personnel

#### WORKSHOPS/TRAVAUX TUTORES ET BUSINESS GAME