



MANAGER DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING



MAJOR

BAC+5

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le titre «**Manager Développement Commercial et Marketing**» forme des professionnels capables de piloter des projets complexes, animer des équipes, et coordonner les fonctions stratégiques de l'entreprise.

Le titre «**Manager Développement Commercial et Marketing**» vise à former les candidats aux fonctions de Directeur de centre de profits. Le «**Manager du Développement Commercial et Marketing**» a pour missions de piloter des projets complexes, d'animer et de motiver ses équipes.

Chef d'orchestre de l'entreprise, le «**Manager du Développement Commercial et Marketing**» 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 tout en pilotant la transformation digitale 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.

POURQUOI CHOISIR IFC ?

 Plus de 30 ans d'expérience

 Accompagnement

 Titres certifiés

 Insertion professionnelle

 Candidature gratuite

 Proximité

ANNÉE 1

ANGLAIS

POLITIQUE ET STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Élaboration et matérialisation d'un plan stratégique.
- Stratégies de croissance, de développement et d'organisation commerciale ou industrielle.

STRATÉGIE MARKETING

- Diagnostic marketing et audit organisationnel.
- Définition du couple Produit-Marché et élaboration d'un Plan Marketing.

TRANSFORMATION DIGITALE EN ENTREPRISE

- Cohabitation entre entreprises traditionnelles et digitales.
- Étude des Digital Master Enterprises et de la transformation digitale.

SPÉCIALISATION : MARKETING DIGITAL APPROFONDI

ÉTUDE DE MARCHÉ – VEILLE – INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

DATA MARKETING

- Compréhension et valorisation du Big Data.
- Préparation à la certification Google Analytics.

MARKETING OPÉRATIONNEL ET PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Mise en œuvre de la stratégie marketing : offre, tarification, distribution multicanal et communication.

MANAGEMENT D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

- Animation, suivi et contrôle des performances d'un réseau commercial.
- Relation client et gestion CRM.

COMMUNICATION D'ENTREPRISE (HORS DIGITAL) ET GESTION DE MARQUES

- Stratégie de communication (hors digital), campagnes et événementiel.

COMMUNICATION DIGITALE

MANAGEMENT D'ENTREPRISES

- Profils et missions du manager.

FINANCE D'ENTREPRISE – NOTIONS DE COMPTABILITÉ

- Comptabilité, analyse financière, gestion budgétaire et audit.

SPÉCIALISATION : BUSINESS PLAN FINANCIER

LE PROGRAMME :

BUSINESS GAME

ÉTUDE DE MARCHÉ

ÉTUDE DE CAS PLAN MARKETING

ANNÉE 2

ANGLAIS

SPÉCIALISATION : SAVOIR COMMUNIQUER – NÉGOCIATION COMMERCIALE

GESTION RH

- Gestion du personnel, GEPP, droit social et cahier des charges du recrutement.

MANAGEMENT ET COMMUNICATION INTERCULTURELS

- Compréhension des cultures d'entreprise et travail en équipes multiculturelles.
- Communication interculturelle et gestion du choc culturel.

MANAGEMENT DE PROJET ENTREPRENEURIAL

- Création et gestion d'un projet entrepreneurial.

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET UN RÉSEAU

MANAGEMENT RSE, DES RISQUES ET DE LA QUALITÉ

- Intégration de la RSE, gestion des risques et mise en œuvre d'une démarche qualité.

TABLEAUX DE BORD ET REPORTING

DROIT DES AFFAIRES

- Droit des contrats, propriété intellectuelle, e-business et droit international.

SPÉCIALISATION : DROIT DES CONTRATS, DE L'E-COMMERCE ET DU NUMÉRIQUE

PROJET PROFESSIONNEL INDIVIDUEL

BUSINESS GAME

PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

PROJET GLOBAL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL + BUSINESS PLAN

Ils en parlent mieux que nous →



COMMERCIAL ET MARKETING

BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

	Mode
BLOC 1 : ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING Étude de marché _____ Étude de cas : Plan Marketing _____	Écrit/Oral Écrit/Oral
BLOC 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE Plan d'actions commerciales _____ Offre commerciale _____	Écrit/Oral Oral
BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL Projet global de développement commercial + business plan _____	Écrit/Oral
BLOC 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE Étude de cas _____	Écrit

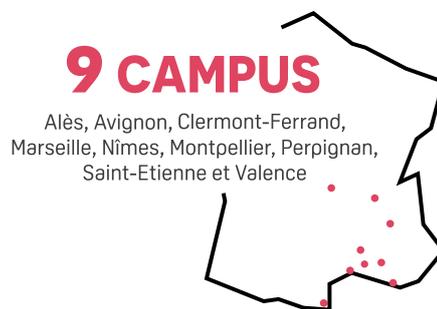
LES MODALITÉS

- Formation M1 + M2 = 2 ans
- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue : VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)
- 10 % des cours sont dispensés en anglais

L'attribution du Titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences et une moyenne minimum de 10 sur chacune des matières. Il peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

LES DÉBOUCHÉS

- Manager commercial et/ou marketing
- Cadre commercial Commercial grands comptes
- Responsable commercial
- Ingénieurcommercial d'affaires
- Business Manager/Manager des ventes



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un titre enregistré à niveau 6 au RNCP et de 180 ECTS, d'une L3 ou titre/diplôme équivalent.
- Admission parallèle en 2ème année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP niveau 6 et 240 ECTS.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 66 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---