



Commerce & Vente

MBA MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Certification professionnelle reconnue par l'Etat - Niveau 7 (Bac+5)

2 ans / Septembre • 2 semaines / 3 en entreprise • Présentiel

QUELS MÉTIERS ?



NC
Poursuite d'étude

NC
Réussite à l'examen

NC
Insertion dans l'emploi à 6 mois

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personne souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :

- Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6, de préférence en marketing ou en commerce.
- Ou être titulaire d'un diplôme de niveau 6 et justifier d'une expérience significative d'au moins 3 ans dans un domaine proche du marketing et du commercial

Sélection :

- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle ou continue.

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 45 43

STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

JUSQU'À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

En partenariat avec :

AIPF

déployant la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL - Certification professionnelle Manager de la stratégie commerciale, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 40591 - code NSF 310 et 312 par décision de France Compétences en date du 1er juin 2022



PROGRAMME

★ Evaluation par bloc de compétences

Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

- Auditer son système d'information commercial
- Piloter les activités métiers avec un ERP/CRM
 - Dossier Système d'information
- Analyser son marché et identifier les priorités stratégiques
- Identifier sa cible, son client idéal et définir une offre commerciale
- Bâtir le Plan d'Action Commerciale et ses KPI

Développer son réseau professionnel

- Gérer les relations publiques et réseaux d'influences
- Elaborer et utiliser des outils d'aide à la vente
- Développer l'image et la notoriété de marque
- Manager responsable: Lier RSE à son «core business»
 - Gérer sa carrière commerciale
- Développer son personal branding
- Gestion de crise

Optimiser la performance commerciale et l'expérience client

- Manager le cycle de vie du contrat : concevoir et piloter le processus adv
- Fidéliser les clients : CX, satisfaction, réclamation,...au cœur de l'expérience
 - Evaluer la performance commerciale et son process
- Piloter la performance commerciale avec des tableaux de bord

Manager les équipes et les projets

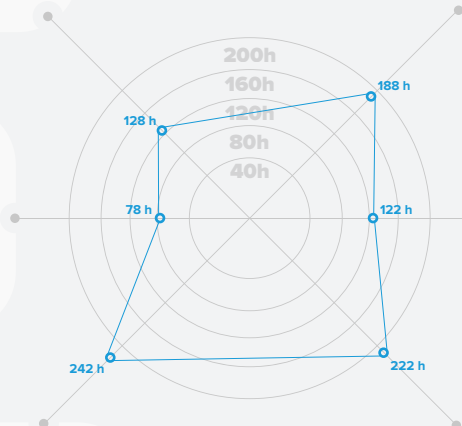
- Design organisationnel et constitution d'équipes
- Evaluer et faire grandir ses collaborateurs - Les fondamentaux de la GEPP • Leadership
- Gestion de projets commerciaux et outils de collaboration
- Talent Manager : Du sens à l'engagement / Accompagnateur du changement

Développer l'activité commerciale de l'entreprise

- Exploiter l'intelligence commerciale pour identifier et sélectionner un appel d'offres/à projets • Répondre et remporter les appels d'offres/à projets
- Optimiser le tunnel de vente et le parcours client • Animer et piloter les circuits de commercialisation • Elaborer son budget commercial • Exploiter l'intelligence artificielle et les automatisations • Intégrer la compliance, le risk management et la RSE dans sa démarche commerciale • Optimiser sa prospection commerciale grâce à l'IA et au growthhacking • Manager et négocier en situation de ventes complexes (Comptes clés) • Négocier et rédiger des contrats • Business English

Hors blocs

- Grande distribution : relation enseignes et optimisation des linéaires
- E-commerce : stratégies et outils de la vente en ligne
- Marketing digital : techniques pour soutenir la stratégie commerciale
- Innovation commerciale : solutions pour transformer les pratiques commerciales
- Expérience client : enjeux de l'omnicanal pour maximiser les opportunités commerciales
 - Excel Avancé



Bien que toujours centrées sur la relation client, les fonctions du manager de la stratégie commerciale s'élargissent aux interactions avec le marketing stratégique, digital et opérationnel, au pilotage des différents canaux de vente notamment digitaux, à la gestion de la production, au suivi de ses projets et à l'administration des ventes, l'accompagnement client et la fidélisation.

Au terme de la formation je serai capable de :

- Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise sur son marché.
- Piloter le déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise sur l'ensemble du cycle de vente.
- Assurer le contrôle budgétaire et financier de son activité.
- Manager et animer les équipes commerciales, leur apporter un appui technique et méthodologique.
- Représenter l'entreprise auprès de ses différents interlocuteurs afin d'accroître la visibilité et asseoir / entretenir l'image de marque de l'entreprise.

Les + de la formation

Bien plus qu'une formation en alternance, nous vous proposons une voie d'excellence où l'engagement, la curiosité, l'agilité et le partage sont des valeurs centrales pour devenir un professionnel engagé.

Engagement

- Vous transmettre les compétences nécessaires pour devenir un acteur engagé dans la vie économique et sociale
- Développer votre sens critique, votre capacité d'analyse, votre prise d'initiative et votre audace pour agir de manière responsable et durable.

Curiosité et agilité

- Etre sans cesse curieux et ouvert pour innover.
- Savoir écouter et s'adapter à chaque situation pour proposer la solution la plus pertinente.

Partage

- Travailler dans le respect et la confiance pour favoriser la co-production. Développer l'esprit d'équipe et la solidarité pour partager sans réserve
- tous nos savoirs et toutes nos compétences.