



Commerce & Vente

MBA MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Certification professionnelle reconnue par l'Etat · Bac+5 (niveau 7) — •

📅 2 ans / Septembre • ⌚ 2 semaines / 3 en entreprise • 👤 Présentiel

QUELS MÉTIERS ?



Ingénieur commercial · d'affaires



Business manager · Sales manager



Manager grand compte



Directeur des ventes · commercial



Chef de projet



Directeur de l'expérience client

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 ou d'une certification professionnelle de niveau immédiatement inférieur 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 36518 - code NSF 310 et 312 par décision de France Compétences en date du 1er juin 2022.



PROGRAMME — •

★ Evaluation par blocs de compétences

Elaborer la stratégie commerciale

- Effectuer un diagnostic interne et externe pour identifier les tendances d'évolution
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Mettre en place les indicateurs de suivi de la performance
- Structurer et participer à l'optimisation du système d'information commercial

Optimiser l'administration des ventes

- Définir et structurer le processus ADV
- Optimiser la politique de satisfaction et de fidélisation
- Gérer les litiges et le SAV

Organiser la stratégie commerciale

- Elaborer et participer au Plan d'Action Commercial
- Définir le parcours client et le pipeline commercial
- Organiser le réseau de distribution des produits et services
- Superviser les activités à l'export

Manager les équipes et les projets

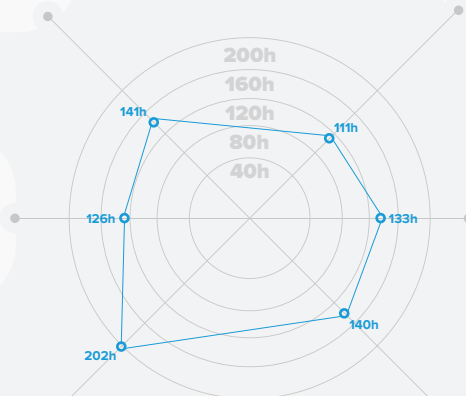
- Coordonner les activités au sein du service
- Evaluer la performance des collaborateurs
- Piloter la conduite du changement
- Conduire les projets

Développer et piloter l'action commerciale

- Identifier les nouvelles opportunités d'affaires
- Détecter et répondre aux appels d'offre
- Définir une stratégie grands comptes
- Mener des négociations complexes

Développer son réseau professionnel

- Insérer l'entreprise dans les réseaux d'influence
- Adopter une posture professionnelle



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.