Formation

MBA Marketing & Développement Commercial

MBA Marketing & Développement Commercial

Niveau 7, RNCP 35961, Certificateur : ESGCV

LA FORMATION

Cette formation vous apporte une vision globale et stratégique du business, de l'action marketing et de l'action commerciale.
Obtenez le Titre RNCP «Manager de Business Unit» de ESGCV, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 35961 par décision de France compétences du 15/10/2021

PRÉREQUIS

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3)

Ou

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

Ou

- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :
- Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
- Avoir validé le Baccalauréat ou un Titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
- Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 3 (CAP/BEP) et justifier d'une expérience professionnelle de 6 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

MÉTIERS & DÉBOUCHÉS

- Directeur / Directrice des ventes
- Responsable marketing
- Directeur / Directrice marketing
- Responsable commercial
- Directeur / Directrice commercial
- Consultant / Consultante marketing

OBJECTIFS

Elle vous apporte toute la légitimité pour être force de proposition quant à la stratégie marketing, la politique commerciale et aux outils marketing à mettre en œuvre, notamment dans le domaine du marketing digital
Vous serez capable de :

- Piloter et mettre en œuvre des décisions et choix stratégiques sur les produits et services proposés par l'entreprise
- Mettre en place des actions marketing et commerciales dites traditionnelles et digitales
- - Manager une équipe pour mener à bien des projets opérationnels

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Durée de la formation
Alternance : 24 mois (805 heures)
Date de la rentrée
À Tout moment de l'année

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : https://ims.intedgroup.com/#/formulaire-admission-int/adg .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :** Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@adgeducation.com .

TARIFS

- Frais de scolarité : 6850 Euros/ an
- Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

En apprentissage : sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

PROGRAMME D'ÉTUDES

Elaboration et pilotage de la stratégie marketing et commerciale

- Comprendre la réflexion stratégique
- Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement commercial
- Analyser les ressources de la direction marketing et commercial
- Déterminer les choix et les décisions stratégiques de la direction marketing et commercial
- Comprendre la veille et ses enjeux
- Analyser et exploiter les informations et en organiser la diffusion
- Evaluer la concurrence de la Business Unit
- Concevoir une stratégie à l'international
- Fixer les objectifs pertinents de la direction marketing et commerciale
- Adapter la stratégie globale à la direction marketing et commerciale

- Déterminer les conséquences des décisions sur la direction marketing et commerciale
- Déterminer les indicateurs de performance indispensables à la direction marketing et commerciale
- Piloter les outils de mesure
- Auditer les résultats de la direction marketing et commerciale
- Concevoir le business plan de la BU
- Planifier la stratégie de la direction marketing et commerciale
- Convaincre son auditoire

Gestion du budget et pilotage de la performance marketing et commerciale

- Comprendre et estimer les ressources financières de la direction marketing et commerciale
- Évaluer les résultats financiers de la direction marketing et commerciale
- Formuler des axes de développement
- Comprendre les composantes du budget d'exploitation de la BU
- Participer à l'élaboration du budget d'exploitation de laBU
- Comprendre les budgets et compte de résultat de la BU
- Piloter les indicateurs de performance de la direction marketing et commerciale
- Comprendre les fondamentaux du droit commercial

Conception et suivi du plan marketing et commercial

- Définir les orientations stratégiques
- Déterminer le positionnement
- Elaborer le plan d'action marketing et commerciale
- Comprendre la stratégie d'entreprise et la stratégie de marque
- Concevoir une proposition de valeur pertinente
- Construire une stratégie de business développement à l'international
- Décliner la proposition de valeur en offre de produit ou service
- Utiliser les outils digitaux comme levier de développement
- Concevoir un plan de communication adapté à la cible
- Piloter le plan marketing et commercial
- Mesurer l'efficacité du plan d'action marketing et commercial
- Comprendre les spécificités de la gestion stratégique d'un département marketing et commercial
- Maîtriser les outils et pratiques de la GRC

Stratégies innovantes de management d'une équipe marketing et commerciale

- Comprendre et piloter une direction marketing et commercial
- Accompagner la montée en compétence des ressources humaines
- Piloter le développement des ressources humaines
- Accompagner une équipe et la faire grandir
- Piloter la performance d'une organisation
- Maîtriser les fondamentaux du management
- Engager les collaborateurs et piloter leur performance

Management de projet de transformation et/ou d'innovation

- Concevoir un projet de transformation
- Organiser un projet de transformation
- Recruter et piloter les parties prenantes du projet de transformation
- Mesurer l'efficacité de son projet
- Accompagner le changement en interne

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au **référente handicap du CFA.** Elle est **à l'écoute de vos besoins** pour vous **apporter toute l'aide nécessaire** afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Liz Gars par mail : **l.gars@intedgroup.com**

Nous contacter

+33 (1) 89 19 55 25

info@adgeducation.com

Campus Paris : 15 rue du louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne

@adgeducation

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.