



PROGRAMME

• ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING

PSE Politique et Stratégie d'Entreprise
Stratégie marketing
Stratégie de la transformation digitale
Spécialisation marketing par secteur
Etude de marché
Data marketing

• MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

Gestion RH
Management interculturel
Management d'entreprise
Management de projet entrepreneurial
Spécialisation manager une équipe
Management RSE, risques et qualité

• PROJET PROFESSIONNEL

Projet professionnel individuel

• MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

PAC Plan d'Actions Commerciales
Techniques et prospection commerciales
Gestion de la relation clientèle
Communication digitale
Anglais
Spécialisation savoir communiquer

• MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Finance d'entreprise
Spécialisation de finance
Achats et appels d'offres
Logistique, transport, douanes
Droit des affaires



CERTIFICATIONS



ET APRÈS ?

- Manager commercial et/ou Marketing
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Responsable commercial et/ou marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur de la clientèle


Le titre "Manager Commercial et Marketing" prépare à un titre RNCP niveau 7 européen, n° RNCP 35208, délivré par Edusup

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

CONDITIONS

 **RENTRÉE**
Mi-septembre

 **DURÉE**
2 ans


 **TARIFS**
Formation en alternance (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage) prise en charge par les OPCO.
Formation initiale : 8500 €/an

 **ACCESSIBILITÉ**
L'ESMG est un établissement de 5ème catégorie répondant à la politique « Accessibilité Handicap »
Réfèrent handicap : Quentin FERRAND

Transport en commun : bus G

 **CONTACT**
Marie TISSERAND
m.tisserand@esmg-formation.fr
03.88.22.65.08
www.esmg-formation.fr

ADMISSION

 **CONDITIONS D'ACCÈS**
Bac +3 validé ou autre titre professionnel niveau 6

 **INSCRIPTION**
Ouverte de Janvier à Septembre
Dossier + Entretien

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de former les futurs managers à piloter la mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing par une maîtrise suffisante des compétences techniques. Ils seront ainsi capables de coordonner des spécialistes, voire de réaliser eux-mêmes certaines actions

LA FORMATION

Méthodes mobilisées :

- Professeurs certifiés et professionnels intervenant dans le cadre de la formation
- Suivi des apprentis en entreprise : 2 visites en présentiel sur l'année
- Rythme d'alternance : 2 jours à l'école/ 3 jours en entreprise

Modalités d'évaluation :

- Du contrôle continu : il s'agit de l'ensemble des évaluations que chaque formateur est libre d'effectuer en cours du semestre (études de cas, exercices d'application, QCM, questions de cours, dossiers écrits, exposés oraux ...), qui, moyennant une pondération, se cumulent avec les notes de partiels.
- Des partiels qui sont les examens de fin de semestre.
- Chaque UE est sanctionnée par une ou deux épreuves finales (qui reprend l'ensemble des connaissances), dite "Examen final".