

METIERS

Responsable commercial
Directeur(trice) des ventes
Directeur(trice) commercial
Directeur(trice) export
Business Developer
Chargé(e) d'Affaires
Key Account Manager



Présentiel



12 040€



770h

MASTÈRE MANAGEMENT & STRATÉGIE COMMERCIALE

PRÉ-REQUIS

Bachelor, Licence, Licence professionnelle ou autres diplômes de niveau BAC+3.

OBJECTIFS

Former de futurs responsables commerciaux capables de déterminer la politique commerciale d'une entreprise, d'en dessiner ses orientations futures, de piloter les moyens d'actions et de manager des équipes commerciales ; afin d'en assurer la croissance et d'amener de nouveaux marchés.

La formation, à travers une alternance de cours magistraux et travaux en groupe, permet aux apprenants d'acquérir les compétences d'analyse, de négociation, de pilotage et de management indispensables à ce type de poste.

Bien que centrée sur la fonction commerciale, la formation permet d'acquérir une vision transversale de l'entreprise, afin d'être capables de travailler étroitement avec les fonctions marketing, financières, achats et de direction.

CONTENUS

- Concevoir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Élaborer le plan commercial
- Manager les équipes commerciales
- Conduire les négociations importantes
- Gérer et contrôler les moyens commerciaux
- Connaître les principales notions de droit du travail
- Mettre en place des actions marketing et communication digitale
- Gérer la relation et l'expérience client
- Maîtriser les notions fondamentales d'analyse financière
- Savoir écrire et échanger en langue anglaise (*préparation au TOIEC*)

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Des intervenants issus du monde professionnel
- Un encadrement pédagogique à l'écoute des candidats
- Des études de cas concrets
- Des mises en situation professionnelle permettant d'acquérir des compétences très appréciés par les recruteurs en entreprise