

Bac+5 Manager Marketing et Performance Commerciale

EN ALTERNANCE

DÉBUT DES COURS

Septembre

DURÉE

2 ans

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école /3 sem. entreprise

NIVEAU REQUIS

Bac+3 obtenu

INSCRIPTION

Ouverture des inscriptions de janvier à septembre (dans la limite des places disponibles)

Informations pratiques et modalités d'inscription sur www.escci.fr

Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour convenir d'un entretien afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

Intégration de la formation

Dans la limite des places disponibles,

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

CONSEILS ESSENTIELS :

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. **Vous disposerez de plus de temps pour bénéficier de l'accompagnement de l'ESCCI.**

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Agenda à consulter sur www.escci.fr ou réseaux sociaux.

Avez-vous le profil ?

Créatif.ve et curieux.se, vous avez le sens de l'observation et de l'écoute. Vous êtes organisé.e, toujours à la recherche de nouvelles idées pour réaliser vos projets. Autonome, vous aimez travailler en équipe. Vous êtes réactif.ve et aimez relever des challenges en fédérant autour de vous une équipe.

Vos principales missions :

Le Manager du Marketing et de la Performance Commerciale contribue à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Il est le lien entre la direction générale et les équipes commerciales marketing de l'entreprise ou de ses partenaires : la force de vente, les équipes marketing, les acteurs du réseau de distribution...

Il est chargé des missions suivantes :

- analyser l'organisation, son contexte, ses clients ;
- élaborer et appliquer la stratégie commerciale ainsi que les outils d'aide à la force de vente ;
- contrôler l'efficacité des actions de marketing & communication ;
- mesurer la performance du plan commercial.

Métiers :

- Responsable marketing
- Responsable commercial
- Chef de gamme
- Business développeur
- Directeur Commercial
- Directeur Marketing

Diplôme délivré :

Manager du Marketing et de la Performance Commerciale enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) N°32013 - Diplôme de niveau 7. Code diplôme 16X31212

ESCCI Formation - 100% alternance

- 35 ans d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- 120 formateurs experts professionnels
- 21 diplômes reconnus de Bac+2 à Bac+5
- 600 étudiants formés par an
- 92% de réussite aux examens
- 91% de placement entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger
- Des partenaires de renom : IAE Caen, Ecole Supérieure de la Banque, Normandie Aérospace, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe.

Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex
02 32 28 70 50 - escci.contact@normandie.cci.fr

WWW.ESCCI.FR



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Contenu
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	
Analyser l'environnement interne et externe	<ul style="list-style-type: none">Cartographier le capital humain de l'entreprise et son organigrammeAnalyser les marchés et l'environnement interne et externeConduire une veille technique, technologique et juridiqueConduire une veille stratégiqueConduire une étude de marchéAnalyser les stratégies de communicationsIdentifier le positionnement de l'entreprise sur le(s) marché(s)Analyser les portefeuilles de produits, de services et de clientsAnalyser la stratégie commercialeAnalyser les budgets
Définir la stratégie marketing et commerciale	<ul style="list-style-type: none">Proposer un plan marketing générant le développement souhaité par la directionOptimiser le business modèle de l'entrepriseDéfinir une segmentation adaptée à la taille de l'entrepriseRéajuster le dispositif du plan marketingDéterminer les clients à développer ou à conquérir en fonction du ciblage marketingDéterminer les objectifs et les axes de l'action commercialeDéterminer les actions de développement des comptes clésDéterminer les indicateurs de performance et bâtir les tableaux de bords adaptés
Piloter le développement marketing et commercial	<ul style="list-style-type: none">Décliner le plan d'action marketing en actions opérationnellesMettre en place une campagne d'inbound marketingDimensionner les équipes commerciales et proposer des leviers de motivationProposer les outils de gestion commercialeMettre en œuvre le Plan d'actions commercialesMettre en place des outils de prospection et relation clientMettre à jour des supports de venteRépondre à des appels d'offreConduire une stratégie de distribution cross canal et e-commerceMener les négociations jusqu'à la signature de nouveaux contratsSuivre les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valider l'atteinte des objectifsAssurer un reporting auprès de la direction générale sur la base de tableaux de bord et d'analyses qualitativesAnalyser le positionnement de chacun et mettre en place des actions correctivesAnalyser les budgets aussi bien sur les évolutions du chiffre d'affaires que sur la rentabilité des actions commerciales menées

Méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap, indicateurs de résultat... : informations disponibles sur notre site internet.