

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et  
contact

IDRAC COMPETENCES  
COMMERCE ET INTERNATIONAL  
Jean-Baptiste Hoursiangou  
06.70.11.54.87  
jeanbaptiste.hoursiangou@idracbordeaux.com

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salaré(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence  
professionnelle, BUT (Niveau 6  
européen)

## Conditions d'accès :

Non renseigné

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de  
professionnalisation  
possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Objectifs du programme : - maîtriser les compétences managériales stratégiques liées au domaine marketing et commercial - se former à travers une pédagogie favorisant l'expérience et la mise en situation - stratégie de marque et marketing digital : savoir mettre en œuvre une stratégie marketing omnicanal - ingénierie d'affaires : savoir créer, mettre en place et piloter un processus d'animation des ventes complexes

## Contenu et modalités d'organisation

Blocs de compétences : - Elaborer la stratégie commerciale et marketing : définir le positionnement stratégique de l'entreprise à l'échelle nationale et internationale, identifier les marchés potentiels en mode prospectif, définir la stratégie commerciale et marketing, évaluer la performance, les risques et budgétiser les objectifs. - Mettre en œuvre et piloter la stratégie commerciale et marketing : construire et conduire la stratégie de marque et la politique commerciale jusqu'à la fidélisation, utiliser le levier de l'inbound marketing, élaborer les plans d'actions commerciales, décider des outils et évaluer les retombées financières de la stratégie. - Promouvoir et piloter la politique d'innovation : mettre en place les processus d'idéation et imaginer les business models propices à l'innovation, utiliser les techniques du design thinking et de management de projet et de la transformation. - Manager et animer les équipes commerciales : identifier et manager les parties prenantes, recruter les talents, accompagner les changements. - Représenter l'entreprise : occuper un positionnement dans le but de faire rayonner l'entreprise via les techniques du storytelling, les media sociaux, les relations publics et relations presse.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

**Manager de la stratégie commerciale et marketing - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)**

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00216773</b>	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	IDRAC COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL		Non éligible	 
<b>00252589</b>	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Bordeaux (33)	IDRAC COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL		Non éligible	 