

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EURIDIS BUSINESS SCHOOL
Fouzia CHABAB
07.61.45.32.29
f.chabab@euridis.net

Accès à la formation**Publics visés :**

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

Sélection :

Dossier
Tests
Concours
Entretien
Épreuves écrites
Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

"Concours d'admission : - Test écrit : QCM + questions ouvertes liées au projet professionnel et à la motivation du candidat. - Entretien oral individuel : entretien de motivation et de présentation du projet professionnel."

Prérequis pédagogiques :

La formation est accessible aux apprenants ayant préalablement validé un bac+ 3, pratiqué la bureautique de base, ayant connaissance des fonctions élémentaires d'internet, maîtrisant le français et ayant été admis au concours d'entrée d'EURIDIS - Capacités relationnelles et potentiel commercial - Capacités intellectuelles et rédactionnelles - Motivation

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Deux axes importants sur le développement de ce métier d'encadrement de la fonction commerciale ont conduit à la mise en place de cette certification : 1. La dynamique commerciale est absolument déterminante pour le développement d'une entreprise et les recrutements commerciaux caracolent en tête avec plusieurs dizaines de milliers de postes à pourvoir chaque année. 90 % des dirigeants considèrent le métier de commercial comme important pour la performance de l'entreprise et ils sont 86 % à plébisciter la fonction commerciale comme une fonction majeure de leur entreprise. (sources job région – 12/07/2019) 2. La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils et la digitalisation. La fonction commerciale a évolué cette dernière décennie. En effet, la relation commerciale qui se faisait essentiellement en rendez-vous face à face il y a 10-20 ans est désormais polyvalente : - une partie importante de la relation client, y compris commerciale, se fait désormais à distance et les plans commerciaux et marketing mobilisent à la fois les techniques traditionnelles ET digitales désormais incontournables dans tous les secteurs, et pas uniquement pour être visible sur un « site internet vitrine » mais comme outils commerciaux puissants. - le terrain et le face à face restent pour autant fondamentaux pour conclure les ventes et instaurer une relation de confiance avec les clients. - le manager commercial et marketing doit être capable de s'y retrouver, de définir un plan d'actions mixtes réellement pertinent pour son activité, solliciter et manager les bons interlocuteurs, tant salariés que distributeurs, revendeurs, agents commerciaux ou autres consultants spécialisés en digital.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc n°1 : "Elaborer la stratégie commerciale et marketing" Bloc n°2 : "Mettre en oeuvre la politique commerciale" Bloc n°3 : "Manager une équipe et un réseau commercial" Bloc n°4 : "Mesurer la performance commerciale" Mémoire professionnel

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

Validation(s) Visée(s)

Manager commercial 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
00253236	du 14/11/2022 au 27/11/2024	BORDEAUX (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	
00323463	du 13/11/2023 au 17/11/2025	BORDEAUX (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	

00394956

du 02/09/2024 au
31/12/2026

Bordeaux (33)

EURIDIS BUSINESS
SCHOOL

Non
éligible

