Ref. formation 202201106530

INSEEC MSc & MBA_Manager du Marketing et de la Stratégie Commerciale_M1+M2

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)
Dorothée JACQUARD
05.56.01.77.90
djacquard@omneseducation.com

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
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

BAC+3 Admission prononcée sous réserve de l'obtention du diplôme en cours

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le « Manager Marketing et de la Stratégie Commerciale » s'occupe de la stratégie et de l'activité marketing de l'entreprise. Il a pour fonction principale, en lien avec la direction et en collaboration avec son ou ses équipes, de mettre en œuvre cette stratégie ainsi que les actions marketing et la politique commerciale idoines. La mise en œuvre peut se dérouler au niveau régional, national et/ou international. Les détenteurs de la certification « Manager Marketing et de la Stratégie Commerciale » peuvent occuper des fonctions variées, ils peuvent ainsi avoir pour responsabilité l'encadrement général du département marketing dans de grandes entreprises, des PME ou PMI en France ou à l'international. Les activités dépendent du secteur, de la taille de la structure et des budgets engagés. Les activités du « Manager Marketing et de la Stratégie Commerciale » sont variées. Elles peuvent dépendre de l'organisation (taille, secteur d'activité, structure, etc.) dans laquelle la personne exerce son métier. MSc 1 International Marketing, MSc 1 Luxury Management, MSc 1 Management du Sport, MSc 1 Wine & Spirits, MSc 1 Communication, MSc 1 Marketing MSc 2 Fashion Marketing, Design & Brand Strategies, MSc 2 Management de Projets & Ingénierie Commerciale, MSc 2 Marketing & Brand Management, MSc 2 Marketing & Management du Sport, MSc 2 Marketing & Management du Vin, MSc 2 Marketing Evenementiel & Relations Publiques, MSc 2 Marketing, Communication & Stratégies Commerciales, MSc 2 Tourism Marketing & Hospitality Management, MSc 2 Wine Marketing & Management, MSc 2 Spirits Marketing & Management

Contenu et modalités d'organisation

Activités visées : - Définition de la stratégie marketing et proposition d'une offre innovante : Pour piloter efficacement l'entreprise et permettre sa croissance à long terme, le/la manager marketing et de la stratégie commerciale se doit de définir la stratégie marketing (diagnostic de l'entreprise et de ses marques et produits/services, diagnostic de l'environnement notamment concurrentiel) et proposer une offre innovante (proposition d'une offre cohérente avec les besoins des consommateurs et dans le respect des ressources de l'entreprise, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre). - Définition et mise en œuvre du plan de développement commercial A partir de la stratégie marketing décidée, le/la manager marketing définit, met en place et suit un plan de développement commercial et de marketing opérationnel, en s'appuyant sur des moyens financiers, techniques, commerciaux et humains, il/elle définit et met en place également une stratégie de développement commercial, afin d'accompagner le développement organique de l'entreprise. - Pilotage et mise en oeuvre des actions de communication et de marketing digital La mise en actions de la stratégie de l'entreprise passe également par l'élaboration des actions de communication digitale, la gestion des projets en lien avec le marketing digital, le suivi du plan de communication et de marketing digital, l'évaluation des retombées et la mise en place d'actions correctives le cas échéant. - Gestion d'une équipe marketing et commerciale L'organisation de la politique globale des équipes ou d'un service marketing et commercial revient au manager marketing et de la stratégie commerciale. Ces activités s'étendent du recrutement, à l'encadrement et à l'animation ainsi qu'à la fidélisation des équipes dédiées. Compétences attestées : C1 Établir un diagnostic de l'entreprise C2 Réaliser une étude de marché C3 Déterminer les objectifs à atteindre C4 Proposer un positionnement de marque ou produit C5 Établir une offre répondant aux besoins du marché C6 Construire un plan de développement commercial et d'actions marketing C7 Assurer la mise en place et le suivi des actions de promotion des ventes C8 Analyser la

…

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

Validation(s) Visée(s)

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

Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00262596	du 28/02/2022 au 18/12/2023	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		Contrat app, MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00278756	du 19/09/2022 au 27/08/2024	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		Contrat app, MON COMPTE FORMATION	FPC, Contrat pro
00511316	du 27/02/2023 au 16/12/2024	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		MON COMPTE FORMATION	FPC

00511318	du 27/02/2023 au 16/12/2024	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)	MON COMPTE FORMATION	FPC
00511319	du 02/10/2023 au 03/09/2025	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)	MON COMPTE FORMATION	FPC
00522730	du 26/02/2024 au 15/12/2025	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)	MON COMPTE FORMATION	FPC