

# MANAGER du Développement Marketing et Commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ISEG  
Carneiro Maryse  
05.57.87.00.28  
maryse.carneiro@iseg.fr

## 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 :

Concours  
Information collective

### Niveau d'entrée requis :

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

### Conditions d'accès :

Réussir les épreuves du concours d'entrée et fournir les justificatifs du dernier diplôme obtenu

### Prérequis pédagogiques :

Avoir obtenu un bac +3 de l'enseignement supérieur

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le « Manager du Développement Marketing et Commercial » définit et met en oeuvre la stratégie de marketing de l'entreprise dans une logique de développement et de profitabilité, dans un contexte national et international. -Analyse de l'environnement de l'entreprise -Prise en compte des variables économiques -Développement d'une stratégie marketing digitale -Conception et animation d'un plan marketing digital -Positionnement de la marque sur les canaux digitaux -Mise en oeuvre des outils visant à entretenir « la relation client » -Gestion et développement de la notoriété en cohérence avec la stratégie media globale de l'entreprise -Mise en place d'une veille stratégique (nouveaux outils et fonctionnalités numériques) -Développement d'une politique multicanale -Pilotage d'actions en ligne, en vue de la conquête et de la fidélisation de la clientèle -Établissement d'un budget prévisionnel, reporting et analyse des résultats -Mise en place de tableaux de bord permettant d'évaluer les performances de chaque campagne, de chaque action de communication numérique -Développement d'actions correctives -Animation et motivation des équipes en mode de travail collaboratif **COMPÉTENCES ATTENDUES** : Compétences stratégiques - Mettre en place un système de veille -Analyser l'environnement général de l'entreprise -Intégrer les variables économiques -Identifier les domaines d'influence interne et externe qui agissent sur le résultat de l'entreprise -Analyser les évolutions technologiques qui modifient le comportement à l'achat (e-commerce, vente à distance, réseaux sociaux, vente par « pur Player ») -Réaliser un diagnostic stratégique -Définir les orientations stratégiques liées au marketing, à la vente et à la politique multi-canal **Compétences marketing digital** -Décliner un marketing mix (produits, marchés, distribution, politique tarifaire et communication) -Réaliser un plan marketing intégrant les méthodes et les outils du commerce en ligne -Définir une politique multicanale en fonction des flux d'irrigations du marché -Mise en place d'accord de distribution -Appréhender les effets de la politique tarifaire sur les parts de marché, l'image, etc...

## Contenu et modalités d'organisation

TRONC COMMUN UE 1 : MANAGEMENT ET MARKETING •Module 1 : Management Stratégique •Module 2 : Marketing Digital et Nouvelles tendances Markcom •Module 3 : Brand- and Communication Management : case studies •Module 4 : Planning Stratégique •Module 5 : Négociation internationale **EXPERTISES METIERS UE 2 : MARKETING ET COMMUNICATION (9 enseignements au total) •Module 1 : Méthodologie des études •Module 2 : Google analytics ENSEIGNEMENTS APPLIQUÉS UE 3 : PROJETS APPLIQUÉS PARCOURS •Module 1 : Cas de synthèse national •Module 2 : EPA (1 par semestre) UE 4 : INTÉGRATION PROFESSIONNELLE •Module 1 : projet fin d'études •Module 2 : coaching et mission professionnelle UE 5 : SEMAINES PROJETS (1 au S7 et 3 au S8) UE 6 : LV2 / LV3 / Séminaire national / Vie associative & communication de l'école**

Durées de la formation \*0h en cours du week-end \*0h en FOAD \*0h en cours du soir \*707h en cours du jour \*2065h en entreprise

Parcours de formation personnalisable ?  Oui  Type de parcours  Modularisé

## Validation(s) Visée(s)

Manager du développement marketing et commercial - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

MON COMPTE FORMATION 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
00310568	du 06/01/2023 au 05/07/2024	(33)	ISEG		MON COMPTE FORMATION	Contrat app 
00311253	du 12/09/2022 au 31/12/2022	(33)	ISEG		MON COMPTE FORMATION	