

Manager Commercial et Business Developer

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SILVYA TERRADE BORDEAUX
DAVID LAURA
05.56.81.68.14
laura.david@groupe-terrade.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

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Pour intégrer le Mastère Manager Commercial & Business Developer, les candidats doivent être diplômés d'un BAC+3 ou Certifiés d'un niveau 6. La rentrée scolaire a lieu une fois dans l'année entre septembre et novembre et la sélection se réalise sur entretien individuel. Ce Mastère est particulièrement adapté aux candidats disposant d'une forte sensibilité au secteur du commerce, une écoute active et un sens relationnel développé.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette formation Mastère Manager Commercial & Business Developer prépare au titre de "Manager commercial et marketing", Titre certifié de niveau 7, codes NSF 312n 312m, et 312p, enregistré au RNCP le 20/01/2021, délivré par EDUCSUP. La formation dure deux ans après obtention d'un BAC+3. Le titre "Manager commercial et marketing" est reconnu par l'Etat. Le Mastère Manager Commercial & Business Developer a pour objectif de former les futurs managers à piloter la mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing par une maîtrise suffisante des compétences techniques. Ils seront ainsi capables de coordonner des spécialistes, voire de réaliser eux-mêmes certaines actions. Le Manager Commercial et Marketing définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en BtoB ou BtoC qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

Contenu et modalités d'organisation

Le Mastère Manager Commercial & Business Developer est proposée au sein des écoles & CFA du Groupe Silvy Terrade en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) ou par la voie de la formation continue et initial (financement personnel ou financement dans le cadre de prise en charge Pôle Emploi, CPF...). La formation Manager Commercial & Business Developer, dispensée en présentiel, est composée de 5 UE (Unités d'Enseignement) et est partagée entre cours théoriques, conférences avec des marques et entraînement aux examens oraux. BLOC 1 : ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING Réalisation d'une étude de marché, analyse des besoins clients et sélection des marchés cibles potentiels Réalisation d'un plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital BLOC 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE Elaboration du plan d'actions commerciales par produits / services / marchés Pilotage des opérations commerciales BLOC 3 : MANAGER UNE EQUIPE ET UN RESEAU COMMERCIAL Management d'une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau commercial Management d'un projet entrepreneurial BLOC 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE Mise en place et suivi des outils de reporting Contrôle et mesure des résultats commerciaux LA VALEUR AJOUTÉE Le Groupe vous offre la possibilité de progresser en anglais en vous offrant une préparation en ligne incluse dans la formation et par conséquent offerte par les écoles du Groupe Silvy Terrade : La préparation sur un an de l'examen du TOEIC : les tests TOEIC® (test of english for international communication) sont une référence en matière d'évaluation des compétences en langue anglaise (le passage de l'examen n'est pas obligatoire et reste cependant à la charge des étudiants) OU La formation Business English : elle aidera à développer vos compétences professionnelles en anglais à travers l'apprentissage de : l'accueil, la gestion de projet, le recrutement, la conduite de réunion, la communication & le marketing, la vente et négociation, les voyages d'affaire et les emails & écrits professionnels OU La formation General

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

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)

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
00342258	du 08/09/2023 au 30/06/2025	BORDEAUX (33)	SILVYA TERRADE BORDEAUX		Non éligible	Contrat app
00449264	du 09/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	SILVYA TERRADE BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC