

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

IDRAC COMPETENCES
COMMERCE ET INTERNATIONAL
ANDREY Céline
05.35.54.28.32
contact.bordeaux@idrac-bs.fr

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 orales

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

L'admission est ouverte sur concours aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur de niveau Bac+3 validé ou 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du MBA visé. |

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

L'objectif de la certification est de former des Managers de la Stratégie Commerciale capables de gérer la relation sur la totalité du parcours client, de l'avant-vente à la relation après-vente. Bien que toujours centrées sur la relation client les fonctions s'élargissent aux interactions avec le marketing stratégique, digital et opérationnel, au pilotage des différents canaux de vente, notamment digitaux, à la gestion de la production, au suivi des projets et à l'administration des ventes, l'accompagnement client et la fidélisation. Dans un contexte de digitalisation croissante des échanges commerciaux le Manager de la Stratégie Commerciale issu de cette certification est un manager 2.0 en mesure de répondre aux défis de la transformation digitale des entreprises et de saisir cette opportunité pour optimiser la performance commerciale de ses équipes et de son organisation. Manager-conseil, il s'attache à apporter un haut niveau de conseil ainsi qu'une véritable expertise sur le marché, les produits et les usages. Il partage sa vision stratégique et prospective tant à ses clients qu'à ses équipes.

Contenu et modalités d'organisation

Elaborer la stratégie commerciale Organiser la stratégie commerciale Développer l'activité commerciale Optimiser l'administration des ventes commerciales Manager et animer les équipes commerciales Développer le réseau professionnel Travaux professionnels

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

Validation(s) Visée(s)

Manager de la stratégie commerciale - 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
00396209	du 01/09/2024 au 30/09/2026	Bordeaux (33)	IDRAC COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL		MON COMPTE FORMATION	FPC
00396210	du 01/09/2024 au 30/09/2026	Bordeaux (33)	IDRAC COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL		Non éligible	Contrat pro

00396211

du 01/09/2024 au
30/09/2026

Bordeaux (33)

IDRAC
COMPETENCES
COMMERCE ET
INTERNATIONAL

Non
éligible

