

Manager des organisations / Manager Développement Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
CECOTTI Sandrine
05.56.34.01.73
sandrine.cecotti@formasup-campus.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

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

L'inscription aux épreuves du Mastère Européen est ouverte de plein droit aux candidats qui : – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située sur le territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS), – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située hors du territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS).

Prérequis pédagogiques :

L'inscription aux épreuves du Mastère Européen est ouverte de plein droit aux candidats qui : – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située sur le territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS), – sont titulaires d'un diplôme ou d'une attestation délivrée par une école ou une université située hors du territoire de l'Union européenne, de l'A.E.L.E. ou des P.E.C.O., équivalant l'obtention d'au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS).

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

La formation Manager du développement commercial permet aux alternants d'acquérir des compétences professionnelles dans le domaine de la négociation commerciale. Objectifs : - Elaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation - Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation - Manager les équipes - Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation Types d'emplois accessibles : - Chef d'entreprise - Directeur fonctionnel - Manager de zone - Directeur des ventes - Consultant - Dirigeant groupe et ou PME

Contenu et modalités d'organisation

Blocs - Modules - Thèmes Heures Filière UE A - CULTURE ET CITOYENNETÉ EUROPÉENNES 35 UE A - UC A4/5 - Les entreprises et les enjeux de la transition écologique 35 Les principes de la transition écologique 21 Les enjeux de la transition écologique dans les organisations 14 UE B - ANGLAIS 42 UC B4 - Anglais (écrit) 42 UE D - EXPERTISE PROFESSIONNELLE 301 UC D41.1 - Culture et Management d'entreprise 224 Le Management Interculturel 28 Le Management Interculturel 14 Culture Européenne 14 Culture et Style de Management 10,5 Culture d'Entreprise et Management au niveau Collectif 3,5 Culture d'Entreprise et Management au niveau Individuel 3,5 Culture d'Entreprise, Outils de Gestion et Vision Commune de l'Organisation 3,5 Culture entrepreneuriale, Innovation et Statuts Juridiques de l'Entreprise 49 L'Entrepreneuriat 14 Les Différents Statuts Juridiques de l'Entreprise 14 La Création d'Entreprise 14 L'Innovation et la Créativité 7 Les Différentes Fonctions de l'Organisation et leurs Interactions 70 Les Fonctions Opérationnelles 35 La Fonction Commerciale 14 La Fonction de Distribution 10,5 La Fonction Logistique et Méthodes d'Approvisionnement 10,5 Les Fonctions d'Appui 35 La Gestion des Ressources Humaines (Théories et Contexte Européen) 7 La Gestion Financière 14 Interactions entre Fonctions et Processus Décisionnels 14 Initiation aux Situations Particulières de la Vie de l'Entreprise 14 Le Contrôle Fiscal 14 Le Redressement Judiciaire, la Liquidation Judiciaire La Faillite Personnelle et la Faillite d'Entreprise Les Reprises d'Entreprise L'Entreprise et la Communication Commerciale 38,5 Les Principes de la Communication Commerciale des Entreprises 17,5 La connaissance du marché de l'entreprise 7 Le plan marketing et communication Les moyens de la communication commerciale 10,5 Le plan de communication La Communication Digitale 21 Le cadre de la communication digitale 7 Les techniques basiques de l'e-communication 7 Les nouvelles pratiques de la communication digitale 7 L'e-communication globale Culture Générale du Secteur Numérique et e-Management 14 Le Secteur Numérique 14 Nouvelles Technologies de l'Information et e-

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

Manager des organisations - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)

Et après ?

Suite de parcours

EMPLOYABILITE

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00461468	du 09/09/2024 au 26/06/2026	Bordeaux (33)	ISME BORDEAUX		Non éligible	

00512918

du 08/09/2025 au
03/09/2027

Bordeaux (33)

ISME BORDEAUX

Non
éligible

