Master 2 Marketing Vente - Parcours Commercial Business Developer - FOAD

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

UNIVERSITE DE BORDEAUX
Marie-Astrid DE HALDAT
05.56.00.96.48
formation-continue-iaefc@u-bordeaux.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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le Master 2 Commercial Business Developer - FOAD (formation à distance) vise à développer des compétences dans le domaine de l'ingénierie commerciale relative à la fonction de 'business developer'. Au-delà de la maîtrise des techniques commerciales, garantie par son ancrage professionnel, la formation cherche à développer les qualités d'autonomie dans la prise de décision par le caractère pluridisciplinaire des enseignements. Elle s'appuie sur la mise en œuvre d'une méthodologie universitaire appliquée à des problématiques de développement de l'activité économique de l'entreprise, en France ou à l'international.

Contenu et modalités d'organisation

BCC - Élaborer une vision stratégique en Marketing-Vente : UE 1.1 : Évolutions de l'économie, du commerce et de la société UE 1.2 : Stratégie marketing UE 1.3 : Stratégie de distribution BCC - Concevoir et/ou piloter des solutions de gestion en Marketing-Vente : UE 1.4 : Management commercial UE 1.5 : Business development UE 1.6 : Management international UE 1.7 : Management des achats à l'international BCC - Mesurer et contrôler via des outils et méthodes de gestion en Marketing-Vente : UE 1.8 : Marketing digital UE 1.9 : Pilotage commercial et performance financière UE 1.10 : Analyse des données commerciales BCC - Mettre en œuvre des règles, des normes et des démarches qualité en Marketing-Vente : UE 2.1 : Environnement juridique UE 2.2 : Management de la chaîne logistique UE 2.3 : Management de la relation client et e-CRM BCC - Développer une culture managériale et organisationnelle : UE 2.4 : Leadership et management des équipes commerciales UE 2.5 : Négociation commerciale BCC - Accompagner les comportements et postures au travail : UE 2.6 : Collecter et analyser les données UE 2.7 : Mémoire professionnel UE 2.8 : Stage (3 à 6 mois) (facultatif)

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

Validation(s) Visée(s)

Master mention marketing, vente - 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
00498428	du 13/09/2024 au 13/06/2025	Bordeaux (33)	UNIVERSITE DE BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC