Ref. formation 202501297164

MSc MBA Manager du Marketing des Vins et Spiritueux & Expérience Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)
Dorothée JACQUARD
05.56.01.77.90
djacquard@omneseducation.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
Tests
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Bac+ 3 prérequis, entretien individuel, admission prononcée sous réserve de l'obtention du diplôme en cours.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Ce programme accueille des apprenants de divers horizons (universités ou écoles de management), mais aussi des professionnels de l'industrie du vin et/ou des spiritueux. L'objectif de ce programme est de former les futurs managers pour qu'ils acquièrent des compétences techniques afin de devenir hautement qualifiés dans l'industrie du vin et des spiritueux. Ancré dans le secteur professionnel, ce programme permet de maitriser les méthodes et les outils liés à ce secteur d'activité. Voici les postes auxquels vous pourrez prétendre : manager commercial/directeur commercial, responsable marketing, responsable de zone, ambassadeur. • Elaborer une stratégie marketing centrée sur l'expérience client ("Customer centric") ; • Piloter la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie d'expérience client ; • Concevoir et déployer les leviers de la fidélisation au service de la performance ; • Manager les équipes et fédérer autour du concept d'expérience client en mode agile ; • Coordonner et déployer la stratégie marketing de l'expérience client dans le secteur des vins et spiritueux.

Contenu et modalités d'organisation

NÉGOCIATION dans un contexte national et international. Il faudra notamment prendre en compte la dimension culturelle et définir son impact dans une négociation internationale. La négociation nationale sera centrée sur le processus de vente au moyen de jeu de rôle. BUSINESS ENGLISH / TOEIC: Parfaire les techniques de compréhension et de communication en langue anglaise dans un contexte plus étendu que le domaine de l'anglais commercial. LOGICIELS & OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION: pour répondre à la demande des entreprises en matière de suivi budgétaire ou commercial, de management de projet, de gestion du personnel et de communication avec notamment Excel, Word, Powerpoint et les outils de travail en équipe. STRATÉGIE D'ENTREPRISE & BUSINESS PLAN: intégrer la démarche de la stratégie d'entreprise : de l'analyse des besoins des clients, la structure des marchés à la dynamique des concurrents pour identifier les opportunités et les menaces de l'environnement. CAPSTONE CALIFORNIA WINE CERTIFICATION PROGRAM (LEVEL 1):permet aux managers du secteur du vin de démontrer leurs connaissances et compétences d'un point de vue technique. POLITIQUE DE DISTRIBUTION & RETAILING: en complément du marketing digital et du e-commerce, il s'agit néanmoins d'une facette incontournable afin de continuer à attirer les consommateurs dans les points de vente physique. BUSINESS SKILLS: plonger dans des cas réels ou fictifs d'entreprise et de s'entraîner à la stratégie marketing, au marketing opérationnel, au plan de communication. DATA ANALYSIS – CRM & MARKETING: Appliquer les compétences SQL pour analyser des ensembles de données du monde réel, en utilisant des requêtes complexes, des jointures et des sous-requêtes. Analyser les données clients et les résultats des campagnes afin d'améliorer les stratégies de marketing, en utilisant les outils de CRM et d'automatisation du marketing pour la segmentation, le ciblage et la personnalisation. MARKETING STRATÉGIQUE & OPÉRATIONNEL: l'occasion de mettre en perspective les théories par rapport aux pratiques des entreprises du secteur. De nombreuses mises en application sont proposées afin de

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

Validation(s) Visée(s)

Manager du marketing de l'expérience client - ***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
00567801	du 21/10/2024 au 30/09/2026	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		MON COMPTE FORMATION	FPC