

MANAGEMENT NÉGOCIATION COMMERCE INTERNATIONAL

Bachelor Manager Commercial

Lors de sa formation l'apprenti(e) acquiert des compétences pour :

- Analyser les données commerciales / marketing et participer à la stratégie commerciale,
- Développer un portefeuille clients (BtoB, grands comptes),
- Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux,
- Assurer le management de l'équipe commerciale.

Formation gratuite et rémunérée par la voie de l'apprentissage

Missions de l'apprenti

Le Manager Commercial participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son unité ou du département dont il s'occupe. Il définit les objectifs à atteindre et les moyens pour y parvenir.

Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel : présence sur les salons ou lors d'évènements locaux ou internationaux, opérations de trade marketing, ...

Débouchés

Intégrer la vie professionnelle:

Responsable du développement commercial,
Chargé du pilotage commercial,
Chargé d'affaires,
Responsable grands comptes ou comptes clés,
Chef de projet junior,
Chef de secteur, ...

Titre RNCP certifié niveau 6 en partenariat avec :



Conditions d'admission

Pour accéder à la formation :

- Être titulaire d'un BTS NDRC, MCO, Tourisme, CI, CG, Gestion PME, ou d'un DUT, BUT, licence ...
- Être éligible à l'apprentissage,
- Remplir le dossier de préinscription en ligne.
- Votre candidature sera examinée en commission,
- Un entretien pourra vous être proposé pour évaluer l'adéquation de votre profil avec le Bachelor Manager commercial,
- L'entrée en formation est conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage au démarrage de la formation.

Spécificités de La Cadenelle

L'équipe pédagogique assure un encadrement rigoureux et personnalisé pour chaque apprenant.

Les tuteurs des entreprises d'accueil participent à ce suivi.

Des initiatives pédagogiques et éducatives (actions de solidarité, projets à caractère culturel ou sportif...) favorisent l'apprentissage de la responsabilité, de la créativité et de l'altruisme dans le cadre du projet d'établissement Cadenelle.

Possibilité de passer le TOEIC à La Cadenelle.



Formation théorique

Module 1 : 108 heures - Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale

Etude et analyse de marché,
Marketing stratégique,
Stratégie digitale et E-reputation,
Droit des relations commerciales.
Anglais - Market analysis

Module 2 : 120 heures - Développer un portefeuille client

Marketing opérationnel et communication,
Analyse des données commerciales, Négociation commerciale,
Stratégie de conquête et fidélisation.
Anglais - Customer portfolio.

Module 3 : 138 heures - Piloter la performance commerciale

Community Management,
Cahier des charges d'un PAC-M,
Budgétisation du PAC-M,
Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, SI
Anglais - Business development.

Module 4 : 123,5 heures - Management d'une équipe commerciale

Management d'une équipe commerciale,
Développement RH,
Communication managériale,
Management de la qualité,
Anglais - Team management.

Projet création d'entreprise : 42.5 heures

Formation pratique

Formation par la voie de l'apprentissage : alternance 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise.



La Cadenelle
unité de savoirs

134 Boulevard des Libérateurs
CS 80105 - 13376 Marseille cedex 12
FRANCE
Tél : +33 (0) 4 91 18 10 50

Internet : www.cadenelle.com
E-mail : info@cadenelle.com



ACCÈS

Métro Timone + Bus n°91
Métro La Fourragère + Bus n°10