

TITRE DE NIV.7 – BAC+5

# Manager en Ingénierie d'Affaires - PARCOURS Manager de la Performance Marketing et Commerciale

Cursus en 2 ans



Dans un environnement B to B ou B to B to C, les entreprises recherchent des professionnels qui ont une vision globale de leur activité et qui sont force de proposition pour améliorer leur performance marketing et commerciale. Acquérir de nouveaux clients, fidéliser un portefeuille et développer de nouvelles opportunités en misant sur une stratégie marketing et commerciale performante, sur une meilleure adéquation des besoins et sur l'innovation produits / services sont des axes déterminants. Dans cette formation, la performance marketing et commerciale est au cœur des problématiques étudiées.

## Les métiers visés

À la suite de l'obtention du titre vous pourrez travailler comme :

Manager de projets commerciaux Responsable de la performance commerciale Responsable Grands Comptes Analyse comptes clés Manager marketing opérationnel Business Insights manager, Manager de la relation client Ingénieur commercial Business développeur

### SECTEURS D'ACTIVITES

Les diplômés évoluent dans les secteurs de production et de services, en B to B ou en B to B to C



#### RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise ;  
1 semaine en formation



#### GROUPE

De 5 à 12 personnes



#### DURÉE

2 ans après un Bac+3  
Mois d'entrée :  
Selon planning



#### LIEU

Sup'Alternance Provence  
55 avenue du 1<sup>er</sup> Mai  
04100 Manosque

## PREREQUIS

Pour intégrer le dispositif de formation sur 3 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+2 ou d'un titre de niveau 5.

Pour intégrer le dispositif de formation sur 2 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6.

Pour intégrer le dispositif de formation sur 1 an : Être titulaire d'un Bac+4/5 ou d'un titre de niveau 6.

## PREREQUIS RELATIONNEL

Curiosité, écoute active, esprit d'équipe, rigueur, méthode et persévérance, aptitude à la communication orale et écrite, capacité à convaincre, capacité à prendre en compte l'environnement digital

## PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

## DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

## MODALITÉ D'ACCÈS

Etude du dossier  
Entretien de motivation  
Epreuve rédactionnelle  
Candidature en ligne

## TARIFS

**Formation gratuite** en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

Nous consulter.

## MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

Cas d'entreprise

Oraux de présentation à une organisation cliente

Digital learning

Participation à des événements

## MOYENS PEDAGOGIQUES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ou en blended learning ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;

- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

## OUTILS PEDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Gérer efficacement l'activité d'une unité de loisirs, d'hébergement ou de restauration
- Développer et entretenir des relations clients de qualité ; diriger et motiver une équipe
- Mettre en œuvre des stratégies de promotion et de communication efficaces
- Analyser les données financières et opérationnelles
- Appliquer les normes de qualité, d'hygiène et de
- Réagir de manière proactive aux défis du marché
- Favoriser un environnement de travail inclusif et respectueux.

## CONTENU DE LA FORMATION

### Manager l'information et les réseaux stratégiques :

#### Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique

Enjeux stratégiques : leviers d'innovation, RSE, transformation digitale et expérience client, communication d'influence (lobbying, réputation), marketing stratégique, sécurité et protection de l'information

Stratégie de marketing efficace : analyse des composantes d'une stratégie marketing, insights marché, positionnement de l'offre de produits / services, développement du capital marque, marketing de l'offre

Analyse de la performance marketing : efficacité des actions, les data au service de la performance, tableaux de bord marketing

Diagnostic de l'entreprise et de son marché

### Constitution et animation des réseaux porteurs de développement commercial et de partenariats

Analyse des caractéristiques sectorielles, création et animation de réseaux pour générer des partenariats et des gisements de valeurs

### Elaborer une stratégie de développement marketing et commercial :

#### Conception d'un plan stratégique de détection et de développement des projets commerciaux

Stratégies d'entreprise

Stratégie marketing omnicanale centrée sur l'expérience client

Spécificités du marketing des services

Fondamentaux du Marketing digital

Plan stratégique de développement commercial

CRM et optimisation de la relation client

Marchés publics Conquête et fidélisation des grands comptes

#### Développement d'une nouvelle activité

Elaboration du business model, conduite d'étude de marché, création et animation d'un réseau de distributeurs et de partenaires commerciaux

### Qualification des besoins et élaboration d'une offre commerciale complexe

#### Elaboration d'une offre commerciale complexe

Analyse des besoins, risques client, élaboration de l'offre commerciale, rentabilité d'un projet commercial

#### Négociation et contractualisation d'un projet commercial complexe

Négociation

Développer l'intelligence émotionnelle

Contractualisation d'un projet commercial

#### Piloter la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation de la stratégie commerciale :

Suivre et évaluer des projets commerciaux

Pilotage de projets commerciaux  
Analyse du parcours client et satisfaction client  
Analyse de la performance organisationnelle et financière de l'activité commerciale

### **Manager les équipes internes et contributeurs externes en environnement multiculturel**

Accompagner le développement des compétences et performances de l'équipe et les transformations (digitale, organisationnelle...), manager une équipe dans différents contextes (multiculturel, diversité)  
Optimiser son potentiel professionnel par le jeu théâtral et la gestion du stress Business English communication skills  
Développer l'innovation et la créativité par le design thinking

### **MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI**

Epreuves formatives et certificatives permettant de valider les blocs de compétences.  
Evaluations complémentaires tenant compte de la pratique professionnelle :  
Evaluation des périodes d'application en entreprise  
Elaboration d'un mémoire professionnel en lien avec les missions en entreprise  
Soutenance orale devant un jury de professionnels

### **EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE**

Les missions se dérouleront dans un environnement B to B ou B to B to C  
Mesurer et analyser la performance du plan d'action marketing et commercial  
Développer les ventes B to B d'un secteur  
Conduire des actions de fidélisation pour développer le portefeuille client  
Mettre en place un parcours Expérience client et l'optimiser  
Animer un réseau de partenaires commerciaux  
Analyser la faisabilité de nouveaux projets commerciaux  
Construire une nouvelle offre commerciale  
Créer des outils marketing et commerciaux  
Améliorer le processus et les outils de relation client

### **PASSERELLES**

Pas de diplôme passerelle.

### **ÉQUIVALENCES**

Aucune.

### **VALIDATION PAR BLOCS**

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats.

### **POURSUITE D'ÉTUDES**

Après cette formation, vous serez directement opérationnel pour exercer le métier pour lequel vous avez été formé.

### **INTERVENANTS**

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

### **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.  
Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : [referenthandicap@digne.cci.fr](mailto:referenthandicap@digne.cci.fr)

### **MIXITÉ**

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

### **LIEU DE FORMATION**



#### **Sup'Alternance Provence**

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

### LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Manager en ingénierie d'affaires Certification professionnelle enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau 7 (Bac+5)  
Programme MPMC Manager de la performance marketing et commerciale

### CODE RNCP

Titre RNCP 35164

### NOM DU CERTIFICATEUR

ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION

### DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

16-12-2020

### INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Nouvelle formation

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35164>

#anchor1



### PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

[c.davenet@digne.cci.fr](mailto:c.davenet@digne.cci.fr)

06 89 34 76 52