

Vous souhaitez devenir **directeur commercial**
ou **chef de projet marketing** ?

MASTÈRE MANAGER EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE

SPÉCIALISATION « STRATÉGIE COMMERCIALE »

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par ECORIS - Titre certifié « Manager en Stratégie d'Entreprise » enregistré au RNCP n°37069, niveau 7 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Analyser l'environnement de l'entreprise et définir, avec le dirigeant, des objectifs dans ce contexte.
- ✓ Élaborer une stratégie d'entreprise sur le plan commercial.
- ✓ Piloter la stratégie et les projets à mettre en œuvre.
- ✓ Manager et accompagner les équipes.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Mettre en place une stratégie commerciale au travers d'études de marchés, d'outils de diagnostic marketing, d'outils de contrôle...
- ✓ Réaliser un plan de prospection et de fidélisation, avec des objectifs quantifiés, un budget, un planning et choisir des indicateurs de contrôle.
- ✓ Réaliser un choix éclairé de grandes orientations stratégiques et maîtriser la réalisation de diagnostics commerciaux précis et structurés.
- ✓ Connaître les principes de base du système de management de la qualité, ses outils, ses atouts et ses méthodes pour améliorer les performances de l'entreprise.





Programme

Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement

- Stratégie d'entreprise
- Veille stratégique et juridique
- Stratégie marketing
- Stratégie commerciale
- Droit des affaires
- Management de la qualité

Développer son leadership et fidéliser les équipes

- Leadership
- Conduite du changement
- Management de projet
- Politique de communication interne

Élaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle

- Pilotage stratégique et opérationnel
- Stratégie e-business et omnicanale
- Étude de marché et comportement du consommateur
- Stratégie de marque
- Marketing opérationnel
- Stratégie des médias
- Distribution et logistique

Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale (nationale)

- Culture et négociation
- Expertise commerciale
- Stratégie d'achat
- Sales management
- Culture entrepreneuriale
- Supply chain



Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 3 jours en formation et 10 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : février et juin/juillet
- Contrôle continu (épreuves écrites et orales, individuelles et de groupe)
- En première année : mémoire opérationnel et soutenance de fin d'année
- En deuxième année : thèse stratégique et soutenance de fin d'études



Durée de la formation

- 903 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Directeur commercial
- Responsable commercial
- Responsable développement commercial
- Directeur de magasin
- Directeur marketing
- Chef de projet marketing
- Acheteur