DIPLÔME

Certificat de compétence Manager commercial

Code : CC15400A



Niveau d'entrée : Aucun
Niveau de sortie : Aucun
ECTS : 14
Diplôme national
Oui

Déployabilité
A la carte : Formation pouvant s'effectuer au rythme de l'élève, en s'inscrivant aux unités du cursus
Package : Formation pouvant se suivre en s'inscrivant à un "package" (groupe d'enseignements indissociables)

Objectifs pédagogiques

Former des professionnels au marketing et aux techniques de management pour la commercialisation de produits et services dans un environnement en pleine digitalisation

Compétences et débouchés

- Comprendre et maitriser les impacts de la digitalisation sur l'activité.
- Collecter et analyser les informations d'un marché.
- Manager une équipe commerciale.
- Elaborer un plan d'actions commerciales.
- Organiser et gérer la relation client.

Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

Prérequis et conditions d'accès

Prérequis :
Niveau bac+3 avec une expérience en entreprise.

MENTIONS OFFICIELLES

Mots-clés

- Marketing
- Marketing B2B
- Marketing d'affaires

Informations complémentaires

Type de diplôme
Certificat de compétence

Code NSF
312 - Commerce, vente

Formacode
Commerce [34554]

Code du parcours
CC15400A

Modules d'enseignement

- → Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM & e-CRM)
- → Management commercial
- → Stratégie commerciale

Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.
Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous.
Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.
Information non disponible, pour plus d'information veuillez contacter le Cnam