DIPLÔME

Certificat de spécialisation Intégration vente et marketing

Code : CS9900A



Niveau d'entrée : Aucun
Niveau de sortie : Aucun
ECTS : 16
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

Les objectifs de ce Certificat de Spécialité sont les suivants :
- comprendre l'environnement des activités commerciales entre entreprises et les spécificités du Marketing B2B ;
- acquérir les connaissances, moyens et méthodes d'un marketing B2B digitalisé ;
- pratiquer et échanger sur les problématiques commerciales d'entreprises opérant par affaires ou par projets ;
- maîtriser le processus d'analyse et d'action par une pédagogie fondée sur des cas pratiques.

Compétences et débouchés

A l'issue de cet enseignement, les auditeurs seront capables :
- d'appréhender des situations sur des marchés complexes ;
- de proposer des stratégies fondées sur des méthodes de segmentation du marché spécifiques aux

environnements B2B ;
- d'exploiter toute la puissance des nouveaux processus "sales & marketing" rendus possibles par le digital ;
- de mettre en place des plans d'actions pour produire des résultats commerciaux dans des situations de risque maîtrisé (projets, affaires, grands-comptes...).
D'un niveau élevé, ces enseignements sont intégrés au " Master en Sciences de Gestion " spécialité " Mercatique Interentreprises " (Marketing B2B). Les crédits acquis en validant ce certificat peuvent être valorisé au cas où l'auditeur désire s'inscrire dans le Master dont il fait partie.

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 :
L'accès de ce Certificat de Spécialisation est ouvert aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac+4 et d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans.
La constitution et le dépôt d'un dossier de candidature auprès de l'enseignant responsable doivent être effectués avant le 1er octobre. Les candidatures sont examinées par un jury d'admission.
Le dossier de candidature doit présenter :
- un curriculum vitae ;
- les photocopies des titres universitaires ou d'écoles ;
- les attestations d'expériences professionnelles ;
- tous documents (travaux, publications, références) pouvant aider à la décision.

MENTIONS OFFICIELLES

Mots-clés

- Marketing
- Marketing B2B
- Marketing de projet
- Marketing d'affaires
- Marketing digital

Informations complémentaires

Type de diplôme
Certificat de spécialisation

Code NSF
312 - Commerce, vente

Formacode
Vente distribution [34566]
Marketing [34052]

Code du parcours
CS9900A

Modules d'enseignement

- → Fonction marketing (amont/aval) et processus d'innovation,
- → Intégration vente et marketing en B2B
- → Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)
- → Retail : integration physique et digitale

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