

MASTÈRE MANAGER DU MARKETING ET DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE – SCIENCES-U – NEW

DIPLÔME NIVEAU 7

| | | | |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DURÉE | En centre : 12 à 24 mois en fonction du statut du candidat. | TARIF | Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. |
| SITES | Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson | CONTACT | 03 83 95 36 00 - cfa@eesc.fr |
| DATES | Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme. | | |

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de Niveau 6 validé.

ACCÈS

Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme

EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation en alternance, les effectifs se situent entre 12 et 25 participants.

OBJECTIFS

- ▶ Le manager du Marketing et de la Performance Commerciale contribue à la définition et au déploiement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise. Ses actions commerciales et marketing sont en cohérence avec la politique générale de l'entreprise dans le but d'atteindre les objectifs qui sont fixés.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1

- ▶ Analyser l'environnement interne et externe.

Bloc 2

- ▶ Définir la stratégie marketing et commerciale.

Bloc 3

- ▶ Piloter le développement marketing et commercial.

PLATEAUX TECHNIQUES

- ▶ Des salles informatiques équipées de l'ensemble des logiciels (SAGE / CEGID) nécessaires à l'apprentissage des techniques professionnelles et bénéficiant d'une connexion internet

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ▶ Après avoir validé ce diplôme de niveau 7, les candidats pourront intégrer le monde professionnel sur des postes de responsable marketing, responsable commerciale, chef de gamme, business développeur, directeur commercial, directeur marketing.

PUBLIC

- Cette formation est ouverte à tous les types de publics :
- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi.
 - ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
 - ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
 - ▶ Étudiants.

ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences sociales via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.