

Titre RNCP Manager du développement commercial et entrepreneuriat

Niveau 7 – Code RNCP 11541

Titre RNCP de 38 jours

Réf : XCO - Prix 2022 : 12 770€ HT

Ce parcours de formation vous permettra d'obtenir le titre certifié de Niveau 7 (Bac+5) "Manager commercial et entrepreneuriat" reconnu par l'État. Vous apprendrez et validerez les compétences nécessaires pour négocier, vendre, développer et manager une équipe ainsi qu'entreprendre et réussir vos projets d'entreprise.

Ce cycle est composé de :

- Parcours certifiant Management et stratégie commerciale (Réf. ZMC, 13 jours)
- Parcours certifiant Gestion et entrepreneuriat (Réf. ZGE, 14 jours)
- Parcours certifiant Développement commercial et expertise marketing (Réf. ZEM, 10 jours)
- Certification Manager du développement commercial et entrepreneuriat (Réf. ZCE, 1 jour)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Elaborer sa stratégie commerciale et son Plan d'Actions Commerciales

S'affirmer dans son rôle de leadership

Maîtriser les concepts et caractéristiques de la stratégie d'entreprise

Réaliser un Business Plan

Maîtriser les fondamentaux de la vente

Acquérir une approche globale et structurée du marketing digital

CERTIFICATION

Chaque bloc de compétences est validé par un examen écrit. Une fois la validation de l'ensemble des blocs de compétences faite, une certification finale est réalisée pour valider l'obtention du titre de niveau 7 (Bac+5) "Manager commercial et entrepreneuriat". Certification déposée par l'IPAC. Arrêté du 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel le 18 décembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 09/2021

1) Management et stratégie commerciale - 13 jours

- Optimiser sa stratégie commerciale.
- Manager et dynamiser une équipe commerciale.
- Bâtir et piloter le Plan d'Actions Commerciales.
- Développer son leadership de manager.
- Conduire le changement, démarche et outils.
- Certification.

2) Gestion et entrepreneuriat - 14 jours

- Bâtir une stratégie d'entreprise.
- Démarrer une entreprise, l'essentiel pour réussir son projet.
- Réaliser un Business Plan réaliste et convaincant.
- Evaluer une entreprise, méthodes et pratiques.

PARTICIPANTS

Commerciaux, responsables d'entreprise souhaitant acquérir une expertise en développement commercial.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (Bac +3) ou niveau 5 (BAC+2) + 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine avec dossier VAP et validation de la candidature de la part du certificateur.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Financement de l'entreprise : les opérations de haut de bilan.
- Certification.

3) Développement commercial et expertise marketing - 10 jours

- Key Account Manager : bâtir des stratégies gagnantes.
- Mieux se développer à l'international : risques, enjeux et stratégies.
- Maîtriser les fondamentaux de la vente.
- Vendre aux grands comptes.
- Marketing digital : synthèse et tendances.
- Certification.

4) Stage en entreprise - 1 mois min

- Un stage d'un mois minimum est obligatoire. Les salariés en poste peuvent réaliser le stage dans leur entreprise.
- La recherche du stage est à l'initiative du candidat.

5) Certification du titre - 1 jour

- Rédiger un dossier professionnel écrit à soumettre une semaine avant la soutenance.
- Soutenance orale devant un jury.
- Un guide vous sera transmis au moment de l'inscription pour la constitution du dossier professionnel écrit et oral.

LES DATES

Ce parcours est composé d'un ensemble de modules. Les dates indiquées ci-dessous correspondent aux premières sessions possibles du parcours.

PARIS LA DÉFENSE

2022 : 14 mars, 23 juin, 12 sept.,
01 déc.

CLASSE A DISTANCE

2022 : 14 mars, 23 juin, 12 sept.,
01 déc.