



# TRIPHASE FORMATIONS

## ÉCOLE DE COMMERCE & CFA

## MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING



**Le manager commercial et marketing définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services. Son action s'articule autour de 4 compétences :**

**Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.**

### LES MISSIONS

Le manager commercial et marketing définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services. Son action s'articule autour de 4 compétences

### LES COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réalisation d'une étude de marché  
Réalisation d'un plan marketing  
Élaboration du plan d'action commercial par produits/services/marchés  
Pilotage des opérations commerciales  
Management d'un projet entrepreneurial  
Mise en place et suivi des outils de reporting  
Contrôle et mesure des résultats commerciaux

# LES MÉTIERS

Manager commercial et/ou Marketing  
Cadre commercial / Commercial grands comptes  
Responsable commercial et/ou marketing  
Ingénieur commercial d'affaires  
Business Manager / Manager des ventes  
Directeur de la clientèle

## LE PROGRAMME

### Environnement Economique et Commercial

La Mondialisation, la France et l'Europe dans le Commerce Mondial. L'entreprise face à la mondialisation - Management du commerce extérieur du marché européen - Considérations sur le lobbying communautaire - Approches Géoeconomique, institutionnelles, socioculturelles, marketing et commerciales. Les principaux marchés étrangers.

### Marketing Stratégique et Opérationnel

La stratégie de l'entreprise dans son environnement économique et concurrentielle - Les fondamentaux du Marketing. Le Brand Management. Innovations et lancement de produits - Les méthodes d'études de marché qualitatives et quantitatives. Comportement du consommateur - Marketing B to B, B to C... - Les sources d'information d'études marketing - Finalités de l'étude de marché : de l'étude à l'action.

### Techniques de Commercialisation et Plan d'Actions Commerciales

Passer du diagnostic et de la stratégie au plan d'actions commerciales et au plan stratégique commercial mix - Les stratégies d'alliances, de coopération industrielles, de partenaires, distributeurs, revendeurs, agents commerciaux... - La veille commerciale, concurrentielle et technologique - Les sources d'information d'études marketing - Finalités de l'étude de marché : de l'étude à l'action.

### Techniques de vente et de négociation commerciale

Définir et déployer un plan de commercialisation - Les techniques de vente - La négociation commerciale et en milieu interculturel - Affirmation de soi et négociation. Improvisation.

### Gestion des Ressources Humaines et Management Commercial

Gestion des Ressources Humaines - Animer les équipes et gérer les compétences - Coaching et processus de recrutement - Déléguer les missions et contrôler - Le management interculturel : Diversité culturelle, facteur de réussite des affaires internationales.

### Communication commerciale et interculturelle

Politique et stratégie de communication de l'entreprise - Plan de campagne de communication - Budget de communication, campagne de publicité, plan média et hors média Communication interpersonnelle et interculturelle - Communication commerciale et outils associés.



# LE PROGRAMME

## Marketing Digital

Gestion Introduction au E-Business - Les outils et techniques du marketing digital - Le référencement naturel et payant des sites internet - Les sites de vente en ligne - La communication digitale : mailing, newsletters, présence sur les médias sociaux.

## Droit commercial

Le droit des contrats et droit d'affaires - Les licences et les franchises - Notions de droits des entreprises et fiscalité.

## Gestion financière et administrative des affaires commerciales

Gestion comptable et financière - Administration des ventes : gestion des commandes, facturation - Organisation et analyse des risques financiers. Couvertures de risques émises par les banques et autres organismes - Les budgets et tableaux de bord - Financements des investissements - Savoir établir un Business Plan financier.

## Etude de cas de développement commercial et Projets professionnels en entreprise

Réaliser une dizaine d'études de cas de développement commercial au sein de l'école - Réaliser un projet de développement commercial, marketing ou de communication en entreprise.

Remise d'un rapport d'environ 50 pages et soutenance orale.

## Enseignement transverses - Anglais

