



PROGRAMME DE FORMATION

MANAGER DE PROJET

Titre certifié par l'État de niveau 7 (JO du 04/01/2019) en partenariat avec FORMATIVES – Codes NSF 312-341

APTITUDE ET OBJET DE LA FORMATION

Développer l'aptitude à savoir vendre et à être un manager commercial, comprendre et anticiper l'environnement économique et réglementaire de la fonction commerciale, être apte à développer une relation commerciale dans sa globalité dans le cadre d'objectifs commerciaux d'entreprise.

De manière opérationnelle en fin de formation vous serez capable de :

- Organiser l'efficacité de la politique commerciale,
- Être capable de créer et développer une clientèle
- Savoir vendre et négocier
- Savoir dynamiser l'offre de produits et de service ;
- Être en mesure de produire, intégrer et analyser du système d'information commerciale
- Capable de piloter une activité commerciale
- Evaluer de la performance commerciale
- Mettre en place et organiser une équipe commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management

PUBLIC CONCERNÉ

Tous Salariés, tous demandeurs d'emploi, ou toutes personnes désireuses de s'orienter vers les métiers de la vente et du commerce.

ADMISSION/PRÉ-REQUIS

Diplôme, Titre, ou certificat de niveau 6

Equivalence ou passerelle possible en cas d'UE déjà obtenus. Pour en savoir plus <https://diplomeo.com/actualite-credits-ects-european-credits-transfer-system>

COMPETENCES ET PROFIL

La gestion de projet requiert une grande organisation et une maîtrise de la planification. Le chef de projet doit être capable de coordonner un projet, gérer un budget et respecter les délais. Il n'y a pas de place à l'improvisation dans la gestion de projet.

Diagnostiquer une stratégie

Organiser un projet et une équipe

Concevoir un projet de communication

Concevoir et créer un projet

Piloter la relation clientèle

Définir une stratégie

Manager un projet et une équipe

Piloter des actions marketing et de communication

Piloter un projet

Rédiger une proposition commerciale

DURÉE DE L'ACTION

De 24 mois (1156 heures)

DELAI D'ACCES

1 Semaine

LIEU DE L'ACTION

Dans notre centre de formation Marseille

Triphase Formations au capital de 5000€ dont le siège est situé au 155 Avenue du Prado 13008 Marseille N° Siret de l'organisme de formation : 527 529 143 00036 Enregistrée sous le numéro de

déclaration d'activité : 93 13 136 96 13 auprès du Préfet de la région Provence, Alpes, Côte d'Azur

TEL 04.91.47.18.89 / info@triphaseformations.com



NOMBRE DE STAGIAIRE

De 2 à 18 personnes

TARIFS

La formation est entièrement prise en charge par les OPCO des entreprises partenaires.

INTERVENANTS

Formateur spécialisé dans chaque domaine d'enseignement définit dans le contenu. Les formateurs sont diplômés à minima avec un titre de niveau VII et/ou un diplôme de formateur/trice de niveau V minimum avec une maîtrise technique et une expérience professionnelle en adéquation avec l'activité de l'apprenant.

ADAPTATION AU PUBLIC

Toutes personnes désireuses de s'inscrire à la formation sera préalablement reçu en entretiens individuels et soumis à un test de positionnement.

A l'issue de ce processus d'admission, et en fonction des résultats un parcours personnalisé ou une préconisation pourra être proposé.

METHODES MOBILISEES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Supports documentaires variés	Ouvrage
Bibliothèque thématique	Logiciel professionnel
Supports audio et vidéo	Intranet de ressources pédagogiques
Plateforme numérique en cas de besoins	Support de cours
Ordinateur individuel	Ressources documentaires
Plateformes pédagogiques et numériques	

Cours magistral, travaux pratique, Cours de soutiens individualiser, Jeux de rôle, mises en situations, exercices pratique, test d'évaluation, mise en situation d'examen, sorti pédagogique, reconstitution de situation d'entreprise, débat et échange participatif. Certains enseignements s'effectuent en temps réel et/ou par visioconférence (synchrone, asynchrone et blended learning).

ENCADREMENT PEDAGOGIQUE

L'ensemble du cursus est encadré par :

Le responsable pédagogique chargé du suivi pédagogique et des acquis

Un conseiller principal d'éducation en charge de l'accueil et du suivi de la vie scolaire.

Un responsable intégration professionnel en charge du suivi entreprise et des apprentissages en entreprise.

Un membre de la direction en charge du suivi global des parcours.

SUPPORTS REMIS STAGIAIRES

Livres, livret, cours sur papier ou clé USB, intranet.

MODALITE D'EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE

I) Evaluations pédagogiques

Bilan de positionnement initial

Evaluation continue en cours de formation

Evaluation continue par mise en situation.

Epreuves blanche en milieu et fin de formation.

Examen final éducation national

II) Suivi pédagogique

Suivi de progressions pédagogiques et objectives en continu.

Individualisation des parcours en fonction des progressions de l'apprenant

III) Evaluation de la satisfaction

Evaluation final à l'issue de la l'action de la formation, évaluation et suivi de la satisfaction en continue (Point qualité, conseil de classe, entretien individuel...)

PROGRAMME	
EXAMENS	Contrôle continu – Mémoire & Soutenance orale – étude de cas Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers des DST et un Mastère blanc.
TRAVAUX DE COMPÉTENCES	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse de l'environnement - Orientations stratégiques - Cahier des charges d'un projet - Préparation et planification du projet - Business plan - Stratégie d'offre - Dossier de presse - Gestion d'équipe - Optimisation du système d'information - Bilan du projet - Évaluation et présentation du projet - Démarche qualité - Diversité et inclusion - Plan de communication - Tableau de performance d'un projet - Évaluation des collaborateurs - Politique R & D
DOSSIER PROFESSIONNEL (EXAMEN NATIONAL)	<ul style="list-style-type: none"> - Veille stratégique - Analyse de données - Analyse financière - Stratégie marketing - Politique commerciale - Plan de communication - Contrôle de gestion - Management Stratégie d'entreprise, Management de l'information - Stratégie marketing - Montage financier et business plan - Gestion de crise - Stratégie du changement, gestion de conflits
LIVRABLES	<ul style="list-style-type: none"> - Rapport d'activité - Mémoire - Livret d'employabilité - Dossier Projet - Pré-mémoire
ORAL FINAL	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation des activités - Problématique mémoire - Soutenance du mémoire - Question de culture métier

1ère année :

SAVOIRS ASSOCIES ET COMPETENCES	MODALITÉ D'ÉVALUATION	H
UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE 6 CREDITS		
Gestion financière	EN : Compte-rendu Analyse financière	70
Contrôle de gestion (1)	CC : Indicateurs et tableau de bord EN : Recommandation Contrôle de gestion DP : Compte-rendu Bilan du projet	
Ingénierie du financement et business plan (1)	DP : Compte-rendu Business plan	
Techniques commerciales	CC : Optimiser le développement commercial EN : Recommandation Politique commerciale	
Droit appliqué à la spécialité	CC : Droit spécifique	
UE 2 : MARKETING 5 CREDITS		
Analyse du marché	DP : Compte-rendu Analyse de l'environnement	60
Études et analyse de données	EN : Compte-rendu Analyse de données	
Marketing digital	CC : Webmarketing et communication	
Mix Marketing	CC : Stratégie de marque	
Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats	CC : Recherche de partenariats et de sponsors	
UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES 5 CREDITS		
Management d'un service (bases du droit social)	EN: Recommandation Management	60
Management d'équipe		
Développement personnel et techniques de négociation	CC : Conduite de réunion	
Management de la diversité	CC : Diversité et inclusion	
UE 4 : COMMUNICATION 5 CREDITS		
Planning stratégique	DP : Compte-rendu Stratégie d'offre	50
Communication interne	EN : Recommandation Plan de communication	
Relations Presse, relations publiques, lobbying	DP : Compte-rendu Dossier de presse	
UE 5 : STRATÉGIE D'ENTREPRISE 6 CREDITS		
Politique générale d'entreprise et diagnostic stratégique	DP : Compte-rendu Orientations stratégiques	50
Stratégies de communication	CC : stratégie de communication	
Stratégies marketing	EN : Recommandation Stratégie marketing	
Business Intelligence	EN : Synthèse Veille stratégique DP : Compte-rendu Optimisation du SI	
UE 6 : CONNAISSANCES PRO (SPÉCIALITÉ) 20 CREDITS		
Gestion de projets	DP : Compte-rendu Préparation et planification DP : Compte-rendu Cahier des charges DP : Compte-rendu Présentation du projet	215
Anglais professionnel	CC : Oral Mise en situation professionnelle	
TIC et logiciels professionnels	CC : Mise en situation professionnelle	
Études de cas	Études de cas selon spécialité	
UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES 13 CREDITS		
Séminaires culture métier		60
Travaux de compétences et dossiers		
Préparation du mémoire		
EXAMEN FINAL = DOSSIER PROFESSIONNEL SUR 2 JOURS		15
Total préconisé évaluations incluses		580

SAVOIRS ASSOCIES ET COMPETENCES	MODALITÉ D'ÉVALUATION	H
UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE 5 CREDITS		
Contrôle de gestion (2)	CC : Budget prévisionnel, contrôle de gestion RA : Compte-rendu Tableau de performance d'un projet	60
Culture d'entreprise	CC : Culture d'entreprise et management	
Ingénierie du financement et business plan (2)	EN : Montage financier et business plan	
Négociation commerciale	CC : Négociation	
UE 2 : MARKETING 5 CREDITS		
Marketing opérationnel	CC : Performance marketing	61
Mix marketing		
Marketing cross-canal		
Marketing sensoriel		
e-marketing	CC : e-marketing	
UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES 5 CREDITS		
Management interculturel	RA : Compte-rendu Diversité et inclusion	51
Gestion des conflits	EN : Stratégie du changement, Gestion de conflit	
Conduite du changement		
Évaluation des collaborateurs	RA : Compte-rendu Compétences	
UE 4 : COMMUNICATION 5 CREDITS		
Communication de crise	En : Gestion de crise	60
Communication d'influence	CC : Communication d'influence	
Communication digitale et e-réputation	RA : Compte-rendu Actions de communication	
UE 5 : STRATÉGIE D'ENTREPRISE 7 CREDITS		
Stratégies d'entreprise, stratégie de l'innovation	RA : Compte-rendu Politique R&D	70
Stratégies de communication	EN : Stratégie d'entreprise, Management de l'innovation	
Stratégies marketing	EN : Stratégie marketing	
Démarche Qualité et labels	RA : Compte-rendu Démarche qualité	
UE 6 : CONNAISSANCES PRO (SPÉCIALITÉ) 20 CREDITS		
Management de projets	CC : Oral mise en situation professionnelle	200
Anglais professionnel		
Oraux (Pitch, Jeu de rôle, Challenge)		
A compléter	Études de cas selon spécialité, à définir par les référents pédagogique et compétences	
UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES 13 CREDITS		
Rapport d'activités		60
Livret d'employabilité		
Mémoire : écrit et soutenance		
EXAMEN FINAL = DOSSIER PROFESSIONNEL SUR 2 JOURS		15
Total préconisé évaluations incluses		576



MENTION COMPLÉMENTAIRE DIGITAL 48H00

L'objectif est de savoir communiquer à travers les outils numériques

- COMMUNITY MANAGEMENT : maitrise des réseaux sociaux (Youtube, Instagram, Facebook, twitter)
- Environnement / gestion de site internet : Newsletter, contenu,

VALIDATION / SANCTION PEDAGOGIQUE

Attestation de formation

Certification de niveau 7

ACCESSIBILITE

Toutes personnes en situation de handicap doit s'adresser à la référente handicap de l'établissement.