

MASTERE

Management Stratégique



+5
TITRE RNCP
NIVEAU 7 RNCP35208

2 ANS
D'ÉTUDES

PRÉ-REQUIS
BACHELOR
LICENCE
OU
DIPLOME
NIVEAU **6**

1 JOURS
À L'ÉCOLE
4
EN ENTREPRISE

OBJECTIFS

Mettre en pratique les objectifs stratégiques des entreprises.
Animer, superviser la politique stratégique et de développement.

Le Mastère Management stratégique est une formation polyvalente qui prépare les futurs Manager à définir, animer et superviser la stratégie de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs fixés. Il travaille en lien étroit avec la Direction Générale.

Ce Mastère généraliste a pour objectif de former les futurs cadres, membres de la direction générale, capable de piloter la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise ou du groupe.

MODALITES

- 1** **Formation :**
Réalizable en initiale ou alternance
- 2** **Rythme de cours :**
1 jour à l'école (vendredi)
4 jours en entreprise
et 5 semaines pleines dans l'année
- 3** **Modalités :** présentiel
Cours de septembre à juin

TITRE RNCP

- Le **Mastère Management Stratégique** mène à la certification « Manager Commercial et Marketing » délivré par Educ-sup
- Titre RNCP Niveau 7** (Équivalent Bac +5)-RNCP35208

COMPETENCES ENSEIGNÉES

1 Élaborer la stratégie commerciale et marketing

- Réaliser une étude de marché avancée en collectant des données marketing fiables et pertinentes (réseau, clientèle, partenaires...).
- Identifier les marchés cibles potentiels France ou International en analysant l'évolution de l'offre et de la demande.
- Préconiser une stratégie commerciale, France ou international, en intégrant l'environnement de l'entreprise et en hiérarchisant les opportunités de développement.
- Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé

2 Mettre en œuvre la politique de l'entreprise

- Élaboration du plan d'action commercial par produits/services/marchés
- Etablir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication
- Définir et mettre en œuvre les actions commerciales pour chacun des canaux
- Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux
- Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux
- Gérer et négocier les grands comptes dans un environnement complexe et interculturel.

3 Management de l'équipe et du réseau de l'entreprise

- Gérer les ressources humaines (recrutement, évaluation, formation, gestion du stress) en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE, les risques psychosociaux
- Animer, motiver les équipes et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés.
- Développer et animer un réseau commercial (distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, franchisés, filiales, y compris international...) pour les faire adhérer à la politique commerciale.
- Management d'un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire

4 Mesurer la performance de l'entreprise

- Maîtriser les outils de suivi de la relation client, de CRM et d'outils de reporting, y compris de marketing digital
- Créer des outils d'indicateurs de satisfaction clients
- Calculer les marges commerciales et la rentabilité financière de son activité, en intégrant toute la chaîne de transport.
- Evaluer les risques de l'activité commerciale (risque client, réglementaire, financier, logistique, juridique, risque à l'international...).

INSCRIPTIONS

Comment s'inscrire

- 1 Remplir le formulaire « **inscriptions** » sur le site internet
- 2 Prendre rendez-vous en ligne pour un entretien d'admission
- 3 Si vous êtes accepté remettre le dossier d'inscription final

Dates et tarifs

- Rentrée au mois de septembre
- Cours de septembre à juin

Financement de la formation

- Alternance : prise en charge par l'entreprise
- Initiale : nous contacter