



MBA MARKETING

& DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

La Formation

Cette formation vous apporte une vision globale et stratégique du business, de l'action marketing et de l'action commerciale.

Obtenez le Titre RNCP « Manager de Business Unit » de ESGCV, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 35961 par décision de France compétences du 15/10/2021.

Prérequis

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3)

OU

- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

OU

- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :
 - Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
 - Avoir validé le Baccalauréat ou un Titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
 - Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 3 (CAP/BEP) et justifier d'une expérience professionnelle de 6 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

Durée de la formation

24 mois (805 heures)

Date de la rentrée scolaire

À tout moment de l'année

Objectifs

Vous serez capable de :

- Piloter et mettre en œuvre des décisions et choix stratégiques sur les produits et services proposés par l'entreprise
- Mettre en place des actions marketing et commerciales dites traditionnelles et digitales
- Manager une équipe pour mener à bien des projets opérationnels

Métiers & Débouchés

Directeur / Directrice des ventes

Responsable marketing

Directeur / Directrice marketing

Responsable commercial

Directeur / Directrice commercial

Consultant / Consultante marketing

Modalités d'inscription

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://noviaedu.com/admission/>.

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :**

Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@noviaedu.com.

Tarifs

- ✔ **Pour les étrangers :** cette formation est en ligne 100% à 4500 euros/an
- ✔ **Pour les résidents en France :** la formation est en apprentissage sans frais (formation financée par les OPCOs)

Handicap

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

Novia s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au référent handicap du CFA. Elle est à l'écoute de vos besoins pour vous apporter toute l'aide nécessaire afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Laurence COCLU

Tél : +33 1 88 88 06 58 **Email :** l.coclu@noviaedu.com

Programme de la Formation



1 Elaboration et pilotage de la stratégie marketing et commerciale

Comprendre la réflexion stratégique

Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement commercial

Analyser les ressources de la direction marketing et commerciale

Déterminer les choix et les décisions stratégiques de la direction marketing et commerciale

Comprendre la veille et ses enjeux

Analyser et exploiter les informations et en organiser la diffusion

Evaluer la concurrence de la Business Unit

Concevoir une stratégie à l'international

Fixer les objectifs pertinents de la direction marketing et commerciale

Adapter la stratégie globale à la direction marketing et commerciale

Déterminer les conséquences des décisions sur la direction marketing et commerciale

Déterminer les indicateurs de performance indispensables à la direction marketing et commerciale

Piloter les outils de mesure

Auditer les résultats de la direction marketing et commerciale

Concevoir le business plan de la BU

Planifier la stratégie de la direction marketing et commerciale

Convaincre son auditoire

2 Gestion du budget et pilotage de la performance marketing et commerciale

Comprendre et estimer les ressources financières de la direction marketing et commerciale

Évaluer les résultats financiers de la direction marketing et commerciale

Formuler des axes de développement

Comprendre les composantes du budget d'exploitation de la BU

Participer à l'élaboration du budget d'exploitation de la BU

Comprendre les budgets et compte de résultat de la BU

Piloter les indicateurs de performance de la direction marketing et commerciale

Comprendre les fondamentaux du droit commercial

3 Conception et suivi du plan marketing et commercial

Définir les orientations stratégiques

Déterminer le positionnement

Elaborer le plan d'action marketing et commerciale

Comprendre la stratégie d'entreprise et la stratégie de marque

Concevoir une proposition de valeur pertinente

Construire une stratégie de business développement à l'international

Décliner la proposition de valeur en offre de produit ou service

Utiliser les outils digitaux comme levier de développement

Concevoir un plan de communication adapté à la cible

Piloter le plan marketing et commercial

Mesurer l'efficacité du plan d'action marketing et commercial

Comprendre les spécificités de la gestion stratégique d'un département marketing et commercial

Maîtriser les outils et pratiques de la GRC

4 Stratégies innovantes de management d'une équipe marketing et commerciale

Comprendre et piloter une direction marketing et commercial

Accompagner la montée en compétence des ressources humaines

Piloter le développement des ressources humaines

Accompagner une équipe et la faire grandir

Piloter la performance d'une organisation

Maîtriser les fondamentaux du management

Engager les collaborateurs et piloter leur performance

5 Management de projet de transformation et/ou d'innovation

Concevoir un projet de transformation

Organiser un projet de transformation

Recruter et piloter les parties prenantes du projet de transformation

Mesurer l'efficacité de son projet

Accompagner le changement en interne

Postulez pour une formation professionnalisante

Nos Contacts



+33 (4) 30 00 56 68



contact@noviaedu.com



Siège : 22 rue du Bouloi 75001 Paris

Campus Montpellier

1 rue Baudin 34000 Montpellier
(Place de la Comédie)



@noviaeducation



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**La certification qualité a été délivrée au titre des
catégories d'actions suivantes :**

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.