

Développer un portefeuille client

- Marketing opérationnel et communication
- Analyse de données commerciales
- Négociation commerciale
- Stratégie de conquête et fidélisation

Assurer le management de l'équipe commerciale

- Management d'une équipe commerciale
- Développement RH
- Communication managériale
- Management de la qualité

Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale

- Etude et analyse de marché
- Marketing stratégique
- Stratégie digitale et e-reputation
- Droit des relations commerciales

Piloter la performance commerciale

- Community management
- Cahier des charges d'un PAC-M
- Budgétisation du PAC-M
- Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, SI
- Pilotage de la performance et contrôle des activités

Bloc transversal

- Mémoire
- Anglais
- Outils d'insertion professionnelle
- Semaine de création d'entreprise

Parcours de spécialisation

- Management et marketing du point de vente
- E business et relation client