

**PROGRAMME DE FORMATION :
MANAGER DE LA STRATÉGIE ET DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE
RNCP 35 894 - NIV 7**

PUBLIC :

Fonctions de direction, responsable d'équipe,
consultant dans le domaine du conseil stratégique

PRÉ-REQUIS :

Tout candidat ayant un an d'expérience
Dans le secteur tertiaire

DURÉE :

1 jour par mois pendant 12 mois
5 visio de 2h
10 de coaching individuel
De l'elearning

DATES : selon planning

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :

Nos formations sont adaptées aux personnes en
situation de handicap

FORMATEUR :

BRANCHU Marie

ORGANISATION :

Formation dans sa totalité ou par bloc de
compétences

LIEUX :

Sur LYON

HÔTEL LYON MÉTROPOLE SPA
85 Quai Joseph Gillet 69004 LYON

HORAIRES :

De 09h00 à 12h30 et 13h00 à 17h30

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION :

Selon planning validé en amont

NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :

5 personnes

MODALITÉS DE CERTIFICATION

Jury d'évaluation EVO-SENS
Commission de certification ECORIS EXECUTIVE

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Intégrer les évolutions politiques, économiques, sociales, technologiques, environnementales et législatives inhérentes au macro-environnement et microenvironnement de l'organisation dans le but d'optimiser sa stratégie globale et ses performances
- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale et marketing en s'appuyant sur la réalisation de diagnostics
- Analyser son marché et ses consommateurs afin de bâtir une stratégie efficiente et adaptée
- Manager un projet d'envergure en optimisant le volet humain et organisationnel

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES

- Être capable de concevoir une stratégie de développement adaptée aux spécificités de l'entreprise et de son environnement
- Être capable de définir et piloter une stratégie de communication globale
- Être capable de mobiliser des ressources opérationnelles correspondant au potentiel du marché
- Être capable de manager les hommes et les équipes

CONTENU

BLOC DE COMPÉTENCES 1

ELABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET DIGITALE

- Stratégie commerciale
- Stratégie e-business et omnicanale
- Droit des affaires
- Distribution et logistique
- Droit

BLOC DE COMPÉTENCES 2

CONCEPTION ET PILOTAGE DES PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

- Stratégie d'entreprise
- Pilotage stratégique et opérationnel
- Stratégie marketing
- Marketing et prise de décision
- Stratégie commerciale et démarche qualité

BLOC DE COMPÉTENCES 3

PILOTAGE DE LA VEILLE ET ANALYSE DU MARCHÉ

- Étude de marché et comportements des consommateurs
- Le lancement de marque
- La stratégie des médias

BLOC DE COMPÉTENCES 4

MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES ET MARKETING

- Management de projet
- Politique de communication interne
- Conduite de changement
- Management des organisations

BLOC DE COMPÉTENCES 5

PILOTAGE BUDGÉTAIRE DES PROJETS

- Organisation et budgétisation des étapes
- Politique de communication interne
- Objectifs, critères et indication KPI et ROI
- Contrôle de gestion budgétaire

MODALITÉS D'ACCÈS

Bilan de pré-positionnement en amont de la formation

L'inscription est réputée acquise lorsque la convention de formation est signée par l'entreprise et / ou le candidat et les modalités de financement sont validées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Bilan de pré positionnement
- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences via la constitution d'un mémoire professionnel et soutenance orale devant un jury de 6 personnes
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action
- Certification BAC + 5 ou validation du ou des blocs de certification visée
- Certification MBA pour les candidats diplômé en anglais niveau B2 (sur justificatif de diplôme)

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Réflexion et échanges sur cas pratiques et retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite
- Elearning
- Visio
- Accompagnement individuel

Éléments matériels :

Salle de formation : Nos salles disposent de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire.

Documents fournis : Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation et tous autres supports pédagogiques nécessaires identifiés

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

MODALITÉS FINANCIÈRES

- 25€ HT de l'heure / durée selon modalité
 - Sont inclus :
 - Les journées de formation présentielle
 - Les visio
 - Les séances de coaching individuel
 - Les cours elearning
 - Les supports pédagogiques
 - Les pauses déjeuner au restaurant de l'hôtel