

COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES
--

VEILLE STRATEGIQUE ET CONCURRENTIELLE – 40H

- ☐ Définir une méthodologie de collecte et de traitement de l'information adaptée à l'entreprise et au champ de veille défini,
- ☐ Emettre des recommandations pour la mise en place d'un système de veille dans l'entreprise

APPROFONDISSEMENT DES COMPETENCES EN NEGOCIATION ET MANAGEMENT DES FORCES DE VENTE – 40H

- ☐ Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commerciale.
- ☐ Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation.
- ☐ Créer d'une entreprise commerciale.
- ☐ Analyser un marché.
- ☐ Formaliser une stratégie marketing et un positionnement.

REGLES GENERALES DU DROIT DES CONTRATS – 40H

- ☐ Maîtriser les bases du droit des contrats.
- ☐ Savoir conclure et gérer un contrat.
- ☐ Maîtriser les règles de formation du contrat.
- ☐ Connaître les sanctions au non-respect des obligations contractuelles.

MANAGEMENT DES ORGANISATIONS – 50H

- ☐ Connaître les étapes clés de l'histoire du management
- ☐ Connaître l'approche processus d'une organisation
- ☐ Connaître les principes et formes des organisations
- ☐ Savoir mettre en œuvre des outils de gestion des organisations et des outils de gestion de processus.

MARKETING DIGITAL ET PLAN D'ACQUISITION ON-LINE – 50H

- ☐ Avoir une compréhension stratégique des leviers d'acquisition de trafic et du rôle du marketing digital dans la transformation digitale.

INITIATION A LA GESTION DE LA RELATION CLIENT (CRM) - 50H

- ☐ Connaître les grands principes de fonctionnement des canaux de relations clients ;
- ☐ Comprendre la stratégie multi-canal d'une entreprise ;
- ☐ Comprendre l'organisation et le management d'une plate-forme commerciale ;
- ☐ Connaître les systèmes de communication et de distribution Intranet et Extranet dédiés à la gestion de la relation client ;
- ☐ Analyser le contenu d'un site Web et son utilisation comme outil de contact client.

STRATEGIE DE COMMUNICATION MULTICANAL – 50H

- Comprendre le rôle et le fonctionnement de la communication.
- Comprendre les principales techniques de communication des entreprises, des marques et des produits.
- Savoir comment déployer une stratégie de communication de manière méthodologique
- Connaître les différents canaux de communication on-line et off-line
- Savoir identifier un stéréotype de genre et ne pas les véhiculer
- Savoir développer et décrypter un message publicitaire

INITIATION AU MARKETING BTOB - 50H

- Maîtriser l'analyse des parcours d'achats et leurs influences sur le processus marketing de l'entreprise ;
- Appréhender les spécificités du Marketing B2B, et notamment identifier les rôles des différents acteurs du marché ;
- Faire le lien entre les opérations marketing et la vente

Il/elle devra notamment être capable de rédiger un scénario de vente interentreprises, établir le contact avec le client, déterminer les besoins du client, renseigner un client, lui présenter un produit ou service, fournir des réponses à ses objections, conclure une vente.

DECOUVERTE DE LA COMPTABILITE ET DU CONTROLE DE GESTION -40H

- Classifier les différents types de coûts (fixes/ variables, directs/indirects, réels/prévisionnels)
- Utiliser la ou les méthodes de calcul des coûts pertinente(s) en fonction des décisions à éclairer et du contexte organisationnel ;
- Dialoguer avec les contrôleurs de gestion, les différents responsables et l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise dans le cadre du processus budgétaire ;
- Elaborer le budget relevant de son activité
- Calculer les écarts pertinents pour le pilotage de son activité et déterminer les actions correctrices à mettre en place
- Elaborer le tableau de bord pertinent pour le pilotage de son activité.

ANGLAIS PROFESSIONNEL- 50H

- Développer des compétences de compréhension, d'expression et d'interaction

Les compétences visées sont celles définies dans la grille du CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues).