

Executive Part-time MBA

Titre de « Manager du développement commercial et international »
de niveau 1 reconnu par l'État*

MANAGEMENT COMMERCIAL

2 sessions : Septembre et Février – Durée 10 mois

OBJECTIFS

L'Executive Part-time MBA Management Commercial a pour objectif de former des salariés du secteur du commerce à savoir concevoir, animer et superviser la stratégie de développement commercial de son entreprise à la fois sur le marché national et sur les marchés d'exportation ou internationaux.

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux salariés qui ont déjà une expérience significative dans le secteur du management commercial :

- ▶ De 2 ans s'ils sont titulaires d'un Bac+4/5
- ▶ De 3 ans pour les diplômés Bac+3
- ▶ De 4 ans pour les titulaires d'un Bac+2

FINANCEMENT

Le service formation continue de PPA vous accompagne individuellement dans votre projet de formation ainsi que dans les financements qui s'offrent à vous.

- ▶ Pour les salariés :
 - ▶ CIF (Congé Individuel de Formation)
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
- ▶ Pour les demandeurs d'emploi :
 - ▶ AIF (consultez votre conseiller Pôle Emploi)
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
- ▶ Pour les salariés et les demandeurs d'emploi :
 - ▶ Financement personnel
 - ▶ Possibilité de prêts bancaires auprès de nos partenaires financiers

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 22 janvier 2013 publié au Journal Officiel du 5 mars 2013 (code NSF 312m), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

LE RÉSEAU GES



LES ÉCOLES PARTENAIRES



RYTHMES

Vendredi et Samedi tous les 15 jours sur une période de 10 mois.



1^{re} session :
Mi-Septembre à Mi-Juillet



2^e session :
Février à Décembre
avec une coupure en Août

CONTENU PÉDAGOGIQUE

UC1 : Politique commerciale (9 J)

- ▶ Direction d'une force de vente (3 J)
- ▶ Négociation commerciale (2 J)
- ▶ Key Account Management (2 J)
- ▶ Ventes complexes (2 J)
- ▶ Négocier avec des centrales d'achats (1 J)

UC3 : Stratégie Marketing (11 J)

- ▶ Marketing stratégique (3 J)
- ▶ Études de marchés et panels (2 J)
- ▶ Comportement du consommateur (2 J)
- ▶ Merchandising et grande distribution (2 J)
- ▶ Étude de cas marketing (1 J)

UC2 : Stratégie commerciale (10 J)

- ▶ Stratégie commerciale (2 J)
- ▶ Appels d'offre (2 J)
- ▶ Management de la relation client & datamining (3 J)
- ▶ Logistique et distribution (2 J)
- ▶ Gestion pour managers (1 J)

UC4 : Stratégie Digital (10 J)

- ▶ Création de site web & CMS (4 J)
- ▶ Social media (2 J)
- ▶ Stratégie de référencement (2 J)
- ▶ Community management et e-reputation (1 J)
- ▶ Marketing mobile (1 J)

TARIFS

- ▶ Financement personnel : 11 000 € (si règlement en une fois)
- ▶ Financement entreprise ou organisme (OPCA, FONGECIF, CPF...) :
veuillez contacter le service Formation Continue

CONTACTS

Jonathan COHEN
Tél : 01 85 56 82 74
Mail : jcohen@reseau-ges.fr

Anthony ATTLAN
Tél : 01 85 56 82 75
Mail : aattlan@reseau-ges.fr

FOCUS SUR LE RÉSEAU GES ET LES ÉCOLES PARTENAIRES

7 000

étudiants
de Bac à Bac+5

4 500

entreprises
partenaires

8

campus à Paris

20

titres RNCP

13 000

anciens

8

laboratoires
de recherche