

Executive MBA en 1 an

Titre de « Manager du développement commercial et international »
de niveau 7 (Bac+5) reconnu par l'État*

MANAGEMENT COMMERCIAL

2 sessions : Octobre et Mars – Durée 10 mois

OBJECTIFS

L'Executive 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 actifs qui ont déjà une expérience significative dans les métiers du commerce et de la vente au niveau management :

- ▶ De 3 ans s'ils sont titulaires d'un Bac+4/5
- ▶ De 4 ans pour les diplômés Bac+3
- ▶ De 5 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 et les entrepreneurs :
 - ▶ CPF de transition (ex CIF) et démission
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
 - ▶ Plans formation (PDC, PDV), AGEFICE, réduction impôt, etc
- ▶ Pour les demandeurs d'emploi :
 - ▶ CPF CDD de transition (ex CIF)
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
 - ▶ AIF (Aide Individuelle à la Formation)
 - ▶ CSP (Contrat de Sécurisation Professionnel)
- ▶ Pour les salariés et les demandeurs d'emploi :
 - ▶ Possibilité de prêts bancaires auprès de nos partenaires financiers
 - ▶ Financement personnel et participatif

LE
RÉSEAU
GES



RYTHMES

Vendredi et Samedi tous les 15 jours sur une période de 10 mois (40 jours de théorie).
Jusqu'à 1200 heures possibles de PAE (Période d'Application en Entreprise) selon votre situation



1^{re} session :
Octobre à Juillet



2^e session :
Mars 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)

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable commercial
- ▶ Ingénieur d'affaires commerciales
- ▶ Chef des ventes
- ▶ Business développeur
- ▶ Responsable grands comptes

TARIFS

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

CONTACTS

Anna NSONO OKOMO

Tél : 09 88 77 60 66

Mail : a.nsono@inead.fr

FOCUS SUR LE RÉSEAU GES ET LES ÉCOLES PARTENAIRES

9 500

étudiants
de Bac à Bac+5

6 000

entreprises
partenaires

20

campus en
France

20

Titres
RNCP

25 500

anciens

9

laboratoires
de recherche