

Ce cursus propose une formation permettant aux étudiants d'accéder aux postes de manager d'entreprise, de responsable commercial et directeur commercial. Cette formation vous permettra de mettre en place de façon effective la gestion et la direction commerciale d'une entreprise.

Compétences Visées :

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs stratégiques
- Diriger un service et coordonner une équipe
- Organiser et développer l'activité commerciale à l'international ou un type de vente en e-commerce
- Fédérer les collaborateurs autour du projet d'entreprise et des objectifs

PROGRAMME DE LA FORMATION : Première Année

MODULE GESTION

- Analyse des coûts
- Gestion prévisionnelle
- Analyse financière à long terme

MODULE ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

- Culture et méthodologie
- Géopolitique
- Culture et méthodologie
- Stratégie et croissance de l'entreprise
- Droit des contrats et des sociétés
- Droit social
- Fondamentaux de la GRH
- Business English - Séminaire en Anglais

MODULE ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

- Techniques du Commerce International
- Management interculturel
- Canaux de distribution internationaux

MODULE MANAGEMENT ET MARKETING

- Management de projet
- Politique et stratégie de communication
- Gestion de la marque
- Ecriture Web, réseaux sociaux, Web Marketing
- Marketing des services
- Technique digitales
- Construire un Business plan
- Pack Inbound Marketing

MODULE ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES

Semaine création d'entreprise, Coaching, Développement personnel par le théâtre,
Option Espagnol - Allemand - Chinois, Préparation au mémoire de fin d'étude



ADMISSION

Condition d'accès :

Bac + 3 validé

Inscription :

Sur dossier + entretien individuel + tests

Accompagnement :

Classes de 25 élèves

Suivi individuel

Orientation et coaching

STATUTS DE FORMATION

Contrat de professionnalisation - alternance :

1 semaine de cours et 3 semaines en entreprise

Formation initiale - Étudiant :

Cours et stages obligatoires en entreprise

Congé Individuel de Formation (CIF) et**Validation des Acquis par l'Expérience (VAE)**

Cours

PROGRAMME DE LA FORMATION : Deuxième Année

MODULE GESTION

- Gestion de production - Lean Management
- Gestion financière internationale
- Gestion de la création d'entreprise
- Audit et contrôle de gestion

MODULE ENVIRONNEMENT

DE L'ENTREPRISE

- Géopolitique
- La France dans le monde du XXIème siècle
- Droit des affaires
- Management de projet et de service
- Management interculturel
- Politique générale de l'entreprise
- Business English - Séminaire en Anglais

MODULE ACTIVITES PÉDAGOGIQUES

- Semaine d'activité à thème
- Option : Espagnol - Allemand - Chinois
- Rapport d'activité, Mémoire professionnel
- Stage

MODULE DIRECTION ET STRATÉGIE COMMERCIALE

- Marketing de l'innovation
- Enjeux d'une stratégie commerciale connectée
- Management des équipes
- Développer ses compétences
- Indicateurs de performance du changement
- Gouvernance d'entreprise
- Négociation de contrats
- Plan marketing
- Communication corporate
- Pack Digital Business

MÉTIERS VISÉS

Responsable commercial

Responsable du développement commercial

Directeur d'agence

Responsable de la stratégie commerciale

Directeur commercial

*Titre RNCP Niveau I : Manager d'Unité Opérationnelle. Certification enregistrée au RNCP par arrêté du 7 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017, délivrée par l'Association pour le Collège de Paris code NSF 310.

Institut d'Études
Supérieures Normandie



BAC + 2 BAC + 3 BAC + 5

ALTERNANCE - INITIALE
CIF - VAE

Titres RNCP

IES Normandie

12 Bis Avenue Pasteur

76000 ROUEN

Tél : 02 35 63 00 69

Email: contact@iesn.fr

