

Parcours

COMMERCE & ENTREPRENEURIAT

Ce parcours vise à vous former aux compétences en marketing et développement commercial par l'acquisition des aptitudes en intrapreneuriat et **entrepreneuriat** : créativité, initiative, autonomie et responsabilité.

L'objectif principal serait de vous permettre d'assurer le développement de l'activité de votre entreprise et le lancement de projets innovants à travers **2 SPÉCIALISATIONS**.

Vous pouvez changer de spécialisation et de PARCOURS à chaque année de formation.



3 FORMATIONS ÉLIGIBLES

Bachelor
**RESPONSABLE MARKETING
OPÉRATIONNEL**

 Bac+3 | 1 an

Bachelor
**CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT
MARKETING ET COMMERCIAL**

 Bac+3 | 1 an

Mastère
**MANAGER
D'AFFAIRES**

 Bac+5 | 2 ans

Je choisis MA SPÉCIALISATION

Vous pouvez choisir 1 spécialisation par an,
dans ce parcours ou dans un autre parcours.

1- INTRAPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT DE PARTENARIATS

ACTIVITÉS & MISSIONS en entreprise

- Structurer une politique marketing et commerciale novatrice pour promouvoir les activités de l'entreprise
- Construire des partenariats commerciaux ciblés pour consolider le développement des activités de l'entreprise
- Activer les leviers du management de l'innovation au service de son entreprise
- Mener un diagnostic de la stratégie marketing et commerciale de l'entreprise
- Construire la stratégie de l'entreprise pour le développement des partenariats
- Déterminer un plan d'actions pour développer une stratégie innovante

PROGRAMME

- Pecha kucha: le développement de partenariat
- Stratégie marketing et commerciale au service du développement
- Pilotage du plan de communication interne et externe
- Management de l'innovation
- Entrepreneuriat et Entrepreneur
- Des entrepreneurs partenaires

PROJET de la spé

Organiser une table ronde et animer un réseau d'entrepreneurs.

2- PERFORMANCE COMMERCIALE

ACTIVITÉS & MISSIONS en entreprise

- Piloter un projet de commercialisation de produits
- Prospector et négociateur auprès des professionnels
- Utiliser le profilage du client pour mieux répondre à leur besoin
- Prospector des entreprises ou des professionnels pour commercialiser un produit ou un service
- Faire une étude des cibles afin de déterminer l'approche commerciale la plus adaptée

PROGRAMME

- Projet commercial en BtoB et BtoC
- Développer son portefeuille client
- Argumentaire commercial
- Profilages du client
- Définir sa stratégie commerciale
- Pilotage commercial
- Négociation situations délicates
- Compétences intrinsèques

PROJET de la spé

Mettre en place un projet de développement commercial dans l'entreprise.