Certificat de compétence Manager commercial

Présentation

Publics / conditions d'accès

Prérequis :
Niveau bac+3 avec une expérience en entreprise.

Objectifs

Former des professionnels au marketing et aux techniques de management pour la commercialisation de produits et services dans un environnement en pleine digitalisation

Modalités de validation

Validation de toutes les UE - **RAPPEL du règlement :** valider les enseignements avec une moyenne supérieure ou égale à 10/20 pour chaque UE.

Compétences

- Comprendre et maitriser les impacts de la digitalisation sur l'activité.
- Collecter et analyser les informations d'un marché.
- Manager une équipe commerciale.
- Elaborer un plan d'actions commerciales.
- Organiser et gérer la relation client.

Mis à jour le 03-10-2024

Code : CC15400A

14 crédits

Certificat de compétence

Responsabilité nationale : EPN15 - Stratégies / Jean-Michel RAICOVITCH

Niveau CEC d'entrée requis : Sans niveau spécifique

Niveau CEC de sortie : Sans niveau spécifique

Mode d'accès à la certification :

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue

NSF : Commerce, vente (312)

Métiers (ROME) :

Contact national :

EPN15

2 rue Conté
75003 Paris
01 40 27 25 15
Huguette AFFERI
amoin-huguette.afferi@lecnam.net

Enseignements

14 ECTS

Management commercial	US180Q 4 ECTS
Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM & e-CRM)	US180T 4 ECTS
Stratégie commerciale	US180U 6 ECTS