

Certificat de spécialisation : Intégration vente et marketing dans un monde digitalisé

Aujourd'hui la transformation digitale touche l'ensemble des entreprises du B2B et transforme en profondeur les relations commerciales interentreprises. En interne, cela impacte directement la manière de piloter la stratégie "sales & marketing". Ce certificat vous propose de mettre à jour ces compétences clés pour chaque entreprise.

Intitulé officiel : Certificat de spécialisation Intégration vente et marketing

Présentation

Publics / conditions d'accès

Prérequis :

L'accès de ce Certificat de Spécialisation est ouvert :

- aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac+4 en Commerce, Economie ou Gestion, souhaitant se spécialiser en Marketing B2B,
- aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement scientifique et technique, souhaitant acquérir la compétence Marketing spécifique aux environnements industriels et de services aux entreprises,
- aux diplômés des grandes écoles scientifiques et commerciales,
- aux cadres expérimentés de la fonction commerciale et marketing souhaitant approfondir leurs connaissances en Marketing d'Affaires dans un monde digitalisé,
- aux cadres expérimentés, Ingénieurs ou Chefs de Projets qui souhaitent se doter des outils de compréhension des marchés et des relations commerciales.

La constitution et le dépôt d'un dossier de candidature auprès de l'enseignant responsable doivent être effectués avant le 1er octobre. Les candidatures sont examinées par un jury d'admission.

Le dossier de candidature doit présenter :

- un curriculum vitae ;
- les photocopies des titres universitaires ou d'écoles ;
- les attestations d'expériences professionnelles ;
- tous documents (travaux, publications, références) pouvant aider à la décision.

Objectifs

Les objectifs de ce Certificat de Spécialité sont les suivants :

- comprendre l'environnement des activités commerciales entre entreprises et les spécificités du Marketing B2B ;
- acquérir les connaissances, moyens et méthodes d'un marketing B2B digitalisé ;
- pratiquer et échanger sur les problématiques commerciales d'entreprises opérant par affaires ou par projets ;
- maîtriser le processus d'analyse et d'action par une pédagogie fondée sur des cas pratiques.

Modalités de validation

Avoir validé les 4 "US" composant le certificat.

Compétences

A l'issue de cet enseignement, les auditeurs seront capables :

- d'appréhender des situations sur des marchés complexes ;
- de proposer des stratégies fondées sur des méthodes de segmentation du marché spécifiques aux environnements B2B ;
- d'exploiter toute la puissance des nouveaux processus "sales & marketing" rendus

Valide le 02-07-2022



Code : CS9900A

16 crédits

Certificat de spécialisation

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Jean-Michel RAICOVITCH

Responsabilité opérationnelle

: Elie LIBERMAN

Niveau CEC d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Niveau CEC de sortie : Sans

niveau spécifique

Mode d'accès à la certification

:

NSF : Commerce, vente (312)

Métiers (ROME) :

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjlout@lecnam.net

possibles par le digital ;

- de mettre en place des plans d'actions pour produire des résultats commerciaux dans des situations de risque maîtrisé (projets, affaires, grands-comptes...).

D'un niveau élevé, ces enseignements sont intégrés au " Master en Sciences de Gestion " spécialité " Mercatique Interentreprises " (Marketing B2B). Les crédits acquis en validant ce certificat peuvent être valorisés au cas où l'auditeur désire s'inscrire dans le Master dont il fait partie.

Enseignements

16 ECTS

Retail : integration physique et digitale

USM319

4 ECTS

Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)

USM31S

4 ECTS

Fonction marketing (amont/aval) et processus d'innovation,

USM31D

4 ECTS

Intégration vente et marketing en B2B

USM31C

4 ECTS