



Directeur académique du programme : Frédéric OBLE
Professeur ESSEC, Département Marketing

DUREE : 40 jours (280 heures) à capitaliser
sur 2 ans

FRAIS DE FORMATION : 16 000 € H.T

CONTACT : Nathalie KALEMBA

kalemba@essec.edu – Tél : 01 46 92 35 99

Que ce soit en BtoB ou en BtoC, l'orientation des entreprises vers leur marché et leurs clients est un enjeu stratégique. L'efficacité marketing et commerciale nécessite une approche conjointe de ces deux fonctions, avec une attention particulière portée sur l'articulation entre celles-ci. Notre ambition est de réussir "le programme de référence" grâce à la qualité des participants et de former ici une nouvelle génération de managers d'excellence.

Les managers marketing et développement commercial sont aujourd'hui confrontés à de multiples défis : optimisation de l'efficacité commerciale, e-business et marketing digital, internationalisation des activités marketing et commerciales, concentration et accroissement de la taille critique des entreprises. Ce programme prépare les participants à mettre en œuvre les compétences qui permettront à leurs entreprises de faire face à ces nouveaux défis.

Public

Le Cursus Modulaire Diplômant Marketing et Développement commercial s'adresse tout particulièrement aux :

- Responsables marketing désireux de réactualiser ou d'approfondir leur connaissance des métiers marketing et d'aborder ceux du développement commercial.
- Cadres se préparant à des fonctions marketing.

Objectifs

Le Cursus Modulaire Diplômant Marketing et Développement Commercial vise à :

- Développer l'expertise marketing.
- Maîtriser les interfaces avec la fonction vente.
- Renforcer les compétences managériales.

Ce que le Cursus Modulaire Diplômant Marketing et Développement Commercial offre :

- L'acquisition d'outils nécessaires permettant aux managers de la fonction marketing et développement commercial d'évoluer dans un environnement complexe et hautement compétitif.
- Une formation articulant excellence académique et expériences variées, permettant aux participants d'acquérir des bases solides et durables pour envisager une carrière évolutive.
- Un encadrement pédagogique mêlant les expertises du corps professoral permanent de l'ESSEC et le savoir-faire d'experts fonctionnels.
- Un contenu adapté, concret et opérationnel.
- Un rythme conçu pour les participants en activité.

Contenu de la formation

Le Cursus Modulaire Diplômant est un format souple, sur-mesure, conçu pour vous laisser un temps d'assimilation des concepts et outils de travail personnel ainsi que la possibilité d'une mise en application concrète des concepts appréhendés dans l'entreprise.

Sur 2 ans maximum, vous organisez votre formation en capitalisant, selon la règle suivante, **36 journées de formation** entrant dans la gamme Marketing et Développement commercial (modules fondamentaux et optionnels).

Modules fondamentaux :

Afin de compléter ce parcours modulaire diplômant en Marketing et Développement Commercial, **vous validerez en priorité un module ou ensemble de modules au choix dans chacun des deux blocs ci-dessous :**

- **Bloc Marketing :**

- ou
- Les deux modules suivants : Stratégie marketing (6 jours) et Marketing opérationnel (3 jours)
 - Les fondamentaux du marketing (9 jours)

- **Bloc Développement Commercial :**

- ou
- Stratégie commerciale : musclez votre approche et renforcez votre fidélisation client (4 jours)
 - Développement commercial (5 jours)

Modules optionnels :

Suite aux modules fondamentaux, vous complèterez ensuite votre parcours avec un certain nombre de modules optionnels que vous choisirez dans la liste ci-dessous :

- Chef de produit : évolution du métier et outils nouvelle génération (3 jours)
- Marketing BtoB (6 jours)
- Stratégie marketing (9 jours)
- Web marketing : convertissez votre audience en business (3 jours)
- Gestion de la relation client : garantir une expérience client unique (2 jours)
- Key Account Management (6 jours)
- Management de la force de vente et négociation (9 jours)
- Finance, marketing et stratégie : maîtrisez les mécanismes d'entreprise de manière globale (9 jours)
- Gestion et finances : fondamentaux pour les non-spécialistes (9 jours)
- Accompagnement et gestion du changement (6 jours)
- Manager, c'est d'abord communiquer (3 jours)
- Le manager et son équipe : le bien-être des collaborateurs au service de votre performance (6 jours)
- Pratique du management (9 jours)
- Les fondamentaux de l'entreprise (6 jours)
- Management et leadership opérationnel (3 jours)
- Le management stratégique de l'entreprise (9 jours)
- Les outils de l'analyse stratégique (3 jours)
- Management de projet (6 jours)

Préparation au mémoire :

A l'issue de la validation des modules fondamentaux, il vous est possible de débiter votre préparation au mémoire de fin d'étude par le suivi progressif des **4 jours suivants** :

- Présentation mémoire et méthodologie (1 jour)
- Présentation des pré-projets de mémoire (1 jour)
- Présentation des projets de mémoire (1 jour)
- Grand Oral (1 jour)

A l'issue du Grand Oral, vous bénéficiez ensuite **d'une année supplémentaire** pour rédiger votre mémoire. Pendant cette période, un directeur de mémoire vous accompagnera personnellement.