le cnam

Formation

Mise en oeuvre de méthodes en marketing - vente

Présentation

Public, conditions d’accès et prérequis

Bac+2 en Gestion

Objectifs

Objectif général
Perfectionnement, élargissement des compétences

• Concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commerciale, conduire un entretien de vente, une négociation
• Comprendre et analyser la gestion de la relation client (CRM) dans une stratégie marketing et commerciale d'une entreprise en intégrant les nouvelles technologies
• Utiliser les techniques de vente dans un espace commercial

Modalités de validation
• Étude de cas pratiques juridiques
• Questionnaire écrit de connaissances et de savoir-faire juridique
• Exposé oral

Programme

Méthodes mobilisées

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves.
Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités d’évaluation :
Chaque unité (UE/US, UA) fait l’objet d’une évaluation organisée en accord avec l’Établissement public (certificateur) dans le cadre d’un règlement national des examens.

Accessibilité public handicapé :
Nos formations sont accessibles aux publics en situation de handicap. Un référent Cnam est dédié à l’accompagnement de toute personne en situation de handicap.

Modalités et délais d’accès

Les inscriptions se déroulent dès le mois de mai pour les formations qui débutent en octobre (semestre 1) et dès novembre pour les formations qui débutent en février (semestre 2).

Programme

• Négociation et Management des forces de ventes : approfondissements
• Initiation à la gestion de la relation client (CRM)

Un module au choix parmi :
• Stratégie de communication multicanal
• Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data
• Techniques de marchandisage
• Initiation au marketing BtoB
• Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
•Politiques et stratégies économiques dans le monde global

Durée et organisation

• Unités d'enseignement « à la carte »
Vous avez toute liberté pour effectuer votre choix parmi l'ensemble des unités d'enseignement (UE) qui vous sont proposées.

Cours à distance via Internet :
Autoformation avec accompagnement par un enseignant(e) (en individuel ou collectif). Utilisation de supports numériques (documents pdf, documents sonorisés, vidéos interactives, quiz d'autoévaluation...) et échanges en classes virtuelles par visioconférence (en direct ou en différé), messagerie, forums, chat...

Informations pratiques

Contact

Pour plus d'info, contactez le Cnam le plus proche de chez vous.

Centre(s) d'enseignement

Pays de la Loire

Code Stage : LG036C86

Nombre d'heures
140

Code CPF
238598

Bloc de compétences

Participer à une réunion d'info

Besoin d'info

S'inscrire

Tarifs

Indicateurs de résultat

Accessibilité

Utilisez votre CPF !

+ d'info