



## PROGRAMME DE MANAGEMENT STRATEGIQUE

Titre RNCP Niveau 7 (ancien Titre I) Code : 30744 - 471 heures  
Manager de la Stratégie Commerciale et Marketing

N° Bloc RNCP	Bloc de compétences	Thématiques	Dates	Heures
		<b>Journée d'Intégration</b>	<b>26/09/2019</b>	<b>7</b>
1	<b>Elaborer la stratégie commerciale et marketing</b>	Elaborer la Stratégie d'entreprise et conduire un diagnostic stratégique	27-28/09/2019	14
		De l'analyse financière au Business Plan	17-18-19/10/2019	21
		<b>Méthodologie du mémoire</b>	<b>07/11/2019</b>	<b>7</b>
		Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de développement à l'international	08-09/11/2019	14
		Piloter le marketing stratégique : de l'étude de marché à la stratégie Marketing	29-30/11/2019	14
		Encadrer et piloter la stratégie digitale	13-14/12/2019	14
		My business english day	17/01/2020	7
		Piloter la performance commerciale et budgétaire de l'activité	18/01/2020	7
		Atelier workshop	31/01/2020	7
		Journée de mise en pratique et exercices d'évaluation	01/02/2020	7
3	<b>Promouvoir et piloter la politique d'innovation</b>	Manager l'évolution et la transformation du Business Model	14-15/02/2020	14
		Piloter l'innovation et la création de valeurs	28-29/02/2020	14
		Manager les processus d'innovation	12-13/03/2020	14
		Protéger l'innovation, la marque et faire appliquer le droit de la propriété intellectuelle	14/03/2020	7
		Atelier workshop	27/03/2020	7
		Journée de mise en pratique et exercices d'évaluation	28/03/2020	7
4	<b>Définir et mettre en oeuvre une stratégie marketing omnicanal de l'entreprise</b>	Concevoir et mettre en œuvre une stratégie omnicanale	24-25/04/2020	14
		Piloter les enjeux de la stratégie digitale et concevoir le plan marketing digital	14-15/05/2020	14
		Mesurer et analyser la performance web	16/05/2020	7
		Atelier workshop	05/06/2020	7
		Journée de mise en pratique et exercices d'évaluation	06/06/2020	7
5	<b>Mettre en oeuvre et piloter la stratégie commerciale et marketing</b>	Elaborer un plan d'action commerciale	19-20/06/2020	14
		Déployer une stratégie de prospection digitale et d'Inbound marketing	16/07/2020	7
		Préparer et conduire une négociation commerciale complexe	17-18/07/2020	14
		Construire et organiser un système d'information commerciale : CRM, ERP et tableau de bord	03/09/2020	7
		Animer une force de vente et piloter la dynamique d'équipe	04-05/09/2020	14
		Atelier workshop	18/09/2020	7
		Journée de mise en pratique et exercices d'évaluation	19/09/2020	7
2	<b>Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing</b>	Design organisationnel et lean management	02-03/10/2020	14
		Piloter la conduite du changement	16-17/10/2020	14
		Manager la performance Ressources Humaines	30-31/10/2020	14
		Elaborer et mettre en œuvre une politique RSE	19-20/11/2020	14
		Recruter la force de vente et intégrer ses collaborateurs	21/11/2020	7
		Atelier workshop	04/12/2020	7
		Journée de mise en pratique et exercices d'évaluation	05/12/2020	7
6	<b>Représenter l'entreprise dans ses prérogatives auprès de ses différents interlocuteurs</b>	Conduire et mettre en œuvre une politique RSE	08-09/01/2021	14
		Gérer les Relations publics et les relations presse	22-23/01/2021	14
		Définir et mettre en œuvre un plan de communication corporate	05-06/02/2021	14
		Communiquer sur le Web et les réseaux sociaux	19-20/02/2021	14
		Atelier workshop	05/03/2021	7
		Journée de mise en pratique et exercices d'évaluation	06/03/2021	7
		Accompagnement mémoire	dates définies entre suiveur et participant	14
		Préparation soutenance	19/03/2021	7
		Soutenance orale	du 29 au 31/03/2021	2