



Mise à jour : 28.06.2022

TP Manager de la stratégie commerciale

NIVEAU DE CERTIFICATION VII

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

310p Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (organisation , gestion)

NIVEAU FRANÇAIS I

CODE-ROME

M1707 : Stratégie commerciale D1406 :
Management en force de vente M1705 :
Marketing H1102 : Management et ingénierie
d'affaires M1703 : Management et gestion de
produit

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à être responsable de la politique marketing, de la gestion des budgets et de leur encadrement. Il articule ses activités dans le cadre de la politique générale de l'entreprise et pilote effectivement la stratégie commerciale. A ce titre il conduit des négociations de stratégies commerciales en français et en langues étrangères. Il analyse des situations complexes à fin de propositions stratégiques au sein d'une organisation.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Etudier le marché et ses opportunités
- Élaborer la stratégie commerciale et son plan de déploiement
- Déployer et manager l'action commerciale
- Contrôler la performance économique

Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Apprentissage
- ✓ Formation continue



✓ Contrat de professionnalisation

✓ VAE

Organismes certificateur

- IDRAC

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Responsable du service client H/F