



Mise à jour : 28.06.2022

Master DEG Développement Commercial et International, spécialité Marketing-vente

NIVEAU DE CERTIFICATION VII

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion 312 Commerce, vente 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

NIVEAU FRANÇAIS I

CODE-ROME

M1102 : Direction des achats M1705 : Marketing
M1706 : Promotion des ventes M1707 :
Stratégie commerciale N1302 : Direction de site
logistique

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire aux fonctions de responsable commercial ou marketing de haute volée ou responsable import/export. Il est en charge du développement commercial

- marketing
- vente de l'entreprise. Il contribue ou assure l'élaboration de la politique marketing et commerciale dans le respect de la stratégie et des budgets fixés. Il anime un portefeuille de clients, de marques ou de produits au sein d'une entreprise et, plus généralement, d'une organisation. Il formalise les décisions prises dans le cadre de plans (plans marketing et plans d'action commerciale). Il élabore les outils et les instruments de la politique produit et de la politique commerciale en relation avec les services techniques (bureau d'études) et commerciaux. Il suit et contrôle leur mise en œuvre sur le terrain. En contact permanent direct ou indirect avec la clientèle, il met en œuvre le plan de communication de l'entreprise sur tout support.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- gérer un service ou une équipe, à terme d'une direction.
- analyser la situation de l'entreprise et définir une stratégie adaptée du point de vue marketing et commercial
- analyser la situation de l'entreprise vis à vis de la clientèle et améliorer les chiffres de ventes



- mener une étude de marché
- déployer une stratégie de recrutement et de fidélisation clientèle
- négocier avec des grands comptes
- construire un plan de prospection, des argumentaires de ventes et concevoir les supports de commercialisation
- élaborer une stratégie de communication
- construire des tableaux de bords et des outils de reporting
- établir un prévisionnel financier
- travailler en anglais avec des partenaires internationaux
- prendre en compte les différences culturelles
- prendre en compte les enjeux du développement durable et les intégrer à la stratégie de l'entreprise
- manager une équipe

Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ VAE

Organismes certificateur

- Université de Savoie

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Responsable marketing H/F
- Responsable des ventes H/F
- Responsable de l'administration commerciale H/F
- Chef(fe) de produit
- Chargé(e) d'études marketing