



MANAGER DE PROJETS COMMERCIAUX

Objectifs de la formation

- > Conduire un projet transversal à dominante commerciale
- > Manager des équipes pluridisciplinaires
- > Définir la stratégie et mettre en œuvre les moyens pour réaliser le projet
- > Gérer les plannings et contrôler les réalisations et les performances

Métiers visés

- > Responsable du développement
- > Adjoint au responsable commercial
- > Chef de projet

Conditions d'accès

Être titulaire d'un BAC+2 de préférence dans le domaine commercial
ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

Parcours de formation

La durée complète de la formation est de 12 mois avec une période d'application pratique en entreprise de 10 semaines minimum
Il est fortement recommandé d'envisager cette formation en alternance (contrat de professionnalisation).

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- > De l'alternance
- > D'un financement individuel (étudiant)
- > D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses possibilités

Validation

Certificat délivré par l'École de Management de Normandie
Validation de 60 crédits (ECTS – système LMD) et du niveau Bac+3

Lieux de formation

Caen – IMP Caen

Groupe FIM
Agneaux
02 33 77 86 77

Cherbourg
Octeville
02 33 78 86 88

Granville
02 33 91 21 30

Saint-Lô
02 33 77 43 50

IMP
Caen
02 31 44 32 11

Lisieux
02 31 61 19 55



CONTENU DE LA FORMATION

- > **GESTION D'ENTREPRISE**
 - Bilan, compte de résultat, soldes intermédiaires de gestion
 - Gestion commerciale et financière, investissements
 - Gestion prévisionnelle, budgétaire, par objectifs

- > **MÉTHODOLOGIE ET CONDUITE DE PROJET**
 - S'approprier les outils et méthodes d'organisation
 - Connaître la méthode des cas
 - Réaliser l'étude documentaire appliquée au projet
 - Architecturer, planifier, contrôler un projet
 - Utiliser un logiciel de gestion de projet

- > **LE MANAGEMENT HUMAIN DE PROJET**
 - Communication et relations interpersonnelles en entreprise
 - Savoir accompagner les hommes dans le changement
 - Manager une équipe pluridisciplinaire

- > **L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT**
 - Connaître l'environnement socio-économique
 - Connaître la comptabilité commerciale et l'organisation de l'entreprise
 - Connaître les principales règles juridiques et réglementaires du droit et du commerce

- > **ANGLAIS DES AFFAIRES**
 - Remédier à ses lacunes en anglais général
 - Développer ses compétences en anglais des affaires
 - Préparer le BULATS

- > **APPROCHE FONCTIONNELLE ET OPERATIONNELLE DU MARKETING**
 - Connaître l'historique et les fondements du marketing
 - Connaître la fonction marketing et commerciale post-moderne
 - Savoir gérer l'information (externe et interne)

- > **LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE**
 - Analyser fonctionnellement un marché ou un secteur
 - Mettre en place une stratégie opérationnelle et cohérente
 - Être capable de positionner un produit et segmenter un marché
 - Maîtriser les composantes et les contraintes du marketing mix

- > **LES TECHNIQUES COMMERCIALES**
 - Argumenter, convaincre, négocier, vendre
 - Organiser, planifier et gérer l'activité commerciale et la relation clients
 - Utiliser les outils de bases de données clients/prospects

- > **SOUTENANCE DE PROJET**
 - Mettre en œuvre les capacités acquises lors des périodes de formation
 - Valider les compétences acquises, dont celles concernant l'expression orale et la négociation