

Bloc de compétences 1 :

Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

- Introduction au bloc de compétences
- Étude et analyse de marché
- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel et communication
- Community management
- Stratégie digitale et e-réputation
- Anglais
- Parcours de spécialisation
- Préparation du dossier de certification
- Rapport de compétences
- Outils d'insertion professionnelle

Bloc de compétences 2 :

Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international

- Introduction au bloc de compétences
- Analyse des données commerciales
- Stratégie de conquête et fidélisation
- Cahier des charges d'un PAC-M
- Budgétisation d'un PAC-M
- Proposition commerciale et appels d'offre
- Anglais
- Parcours de spécialisation
- Préparation du dossier de certification
- Rapport de compétences
- Outils d'insertion professionnelle



Bloc de compétences 3 :

Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

- Introduction au bloc de compétences
- Négociation commerciale et pratiques interculturelles
- Droit et relations commerciales
- Anglais
- Parcours de spécialisation
- Préparation du dossier de certification
- Rapport de compétences
- Outils d'insertion professionnelle

Bloc de compétences 4 :

Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

- Introduction au bloc de compétences
- Management d'une équipe commerciale
- Développement RH
- Communication managériale
- Pilotage de la performance et contrôle des activités
- Anglais
- Parcours de spécialisation
- Préparation du dossier de certification
- Rapport de compétences
- Outils d'insertion professionnelle