

MBA Manager Commercial et Marketing International

Titre certifié par l'Etat niveau 7 (Bac+5), inscrit au RNCP « Manager Commercial et Marketing » décliné sur l'international, délivré par l'ISCT

Prérequis : Titulaire d'un Bac+3 (toute section). Admission sur dossier, tests et entretien.

Objectifs de la formation : Maîtriser les techniques marketing, commerciales, de négociation et de management, dans un environnement international, afin d'accéder à des postes de manager dans la filière Commerce Marketing d'entreprise positionnée à la fois en France et à l'international, incluant de la Gestion des Ressources Humaines, la finance d'entreprise, le droit.

Aptitudes : Commerciale. Marketing. Relation Clientèle. Langues

Compétences : Management. Commerce. Marketing. International. Négociation. Anglais.

Durée : 1100 heures à raison de 1 semaine de cours toutes les 3-4 semaines sur 2 ans.

Rentrées : consultables sur www.isct.fr.

Tarifs : voir www.isct.fr (gratuit pour le stagiaire en contrat d'alternance, financé par l'OPCO et/ou l'entreprise).

Méthodes mobilisées : Plateforme pédagogique. Cours en présentiel. Etudes de cas et projet en travaux dirigés.

Modalités d'évaluation : Contrôle continu, études de cas, examens partiels semestriels.

Accessibilité : A 200 mètres du métro et des bus dans le quartier d'affaires de Basso Cambo. Places (limitées) de parking gratuit sur place. Accessible aux personnes en situation de handicap.

Débouchés professionnels : Manager commercial et marketing. International Business Manager. Cadre commercial grands comptes. Chef de secteur.

Statut : Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 2 ans ou statut étudiant.

1^{re} année

Stratégie d'entreprise et Marketing stratégique

- La stratégie de l'entreprise dans son environnement concurrentiel.
- Les fondamentaux du mix marketing. Marketing de l'innovation et lancement de produits. Brand content et stratégie de marques. Audit stratégique.

Marketing opérationnel et commercialisation France et International

- Stratégie commerciale. Le plan marketing opérationnel.
- Le plan d'actions commerciales et de distribution. Promotion. Force de vente.
- Diverses études de cas réels d'entreprises.

Marketing International

- Le marketing international et les marchés étrangers.
- La France et l'Europe dans le commerce mondial. Le commerce extérieur du marché européen. Approche économique mondiale.

Etudes de marché France et International

- Les méthodes d'études de marché qualitatives et quantitatives.
- Sources d'information. Comportement du consommateur. Cas pratiques.

Intelligence économique et Big Data

- Veille économique, commerciale, concurrentielle et technologique.
- Les sources de base de données massives ou les data marketing et leur exploitation en marketing direct et campagne digitale.

Communication commerciale - Communication Produit

- Politique et stratégie de communication de l'entreprise.
- Plan et campagne de communication. Outils et budget de communication. Publicité. Plan média et hors média.
- Etudes de cas de Plan de communication. Relations presse.

Communication digitale. Marketing digital. Enjeux du Web

- Stratégie de transition numérique des entreprises.
- Bâtir une stratégie digitale.
- Les outils du marketing digital et de la communication digitale.

Techniques de vente et de négociation commerciale en anglais

- Définir, déployer et manager un plan de prospection commerciale.
- Techniques de vente. Business Game. Jeux de rôle.
- Négociation commerciale en anglais et prise de parole en anglais. Négociation en milieu interculturel.

Management d'entreprise

- Les différents types de management et de manager.
- Déléguer les missions et contrôler. Entretien de la cohésion de l'équipe.
- Conduite du changement. Management éthique et RSE. Team building.

Développement professionnel International

- Anglais professionnel oral et écrit.
- Gestion comptable et financière de l'entreprise.
- Etudes de cas de développement à l'international et de plan marketing.

2^e année

Gestion des Ressources Humaines

- Gestion du personnel. Gestion RH. GPEC. Droit social et du travail.
- Coaching et processus de recrutement. Politique de formation.
- Rémunération et paie.

Interculturel. Management International

- Management interculturel : Diversité culturelle. Animer des équipes internationales ou des partenaires étrangers.
- Communication interpersonnelle et interculturelle.
- Management international d'équipes et réseaux commerciaux.

Management de projet de Création d'Entreprise à l'International

- Toutes les étapes du projet entrepreneurial jusqu'au Business Plan.
- Statuts juridiques. Statut social du dirigeant et des salariés. Les aides.
- Projet de création d'entreprise. Pitch ou « convaincre en 5mn ».

Achat et appel d'offres France et International

- Les stratégies d'achat en entreprise. Les processus Achat et Approvisionnement. Les techniques d'achat. Le marketing des achats.
- Les appels d'offres : Les différents types (publics, privés). La recherche. La sélection. La réponse. La présentation et la négociation.

Transport & Logistique France et International

- Critères de choix des différents modes de transport : Maritime, aérien, routier, train, combiné, vrac, conteneur, multimodal...
- Conditionnement des produits, emballage, assurance et certificats.
- Le Supply Chain. Les opérateurs : transporteur, transitaires, prestataires logistiques, importateurs...
- Spécificités internationales et procédures douanières.

Droit commercial France et International

- Droit des contrats. Droit des affaires. Les licences et franchises.
- Notions de droits des entreprises et fiscalité.
- Droit des contrats internationaux et environnement juridique international.

Gestion financière des affaires France et Internationales

- Administration des ventes : gestion des commandes, facturation, contentieux. Risques financiers et garanties bancaires.
- Les budgets et tableaux de bord. Business Plan financier
- Finance internationale.

Développement professionnel à l'International

- Anglais et Espagnol professionnels oral et écrit.
- Projet en entreprise à l'international. Mémoire et soutenance en anglais.

Institut Supérieur de Commerce de Toulouse

1 Impasse Marcel Chalard

Technoparc Basso Cambo Batiment 3 - 31100 Toulouse

Tél. : 05 34 47 01 19 | admissions@isct.fr

www.isct.fr

Raison sociale : ADEFI Formation



Alternance