

Certificat de spécialisation Intégration vente et marketing

CS9900A - 16 crédits

Niveau(x) d'entrée : Aucun niveau requis

Niveau(x) de sortie : Aucun niveau spécifique

Lieu(x) : Non proposé en présentiel au Cnam HdF, nous contacter pour possibilité de formation à distance et hybride



PRÉSENTATION

Public / conditions d'accès

Prérequis :

L'accès de ce Certificat de Spécialisation est ouvert aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac+4 et d'une expérience professionnelle d'au moins 2 ans.

La constitution et le dépôt d'un dossier de candidature auprès de l'enseignant responsable doivent être effectués avant le 1er octobre. Les candidatures sont examinées par un jury d'admission.

Le dossier de candidature doit présenter :

- un curriculum vitae ;
- les photocopies des titres universitaires ou d'écoles ;
- les attestations d'expériences professionnelles ;
- tous documents (travaux, publications, références) pouvant aider à la décision.

Objectifs

Les objectifs de ce Certificat de Spécialité sont les suivants :

- comprendre l'environnement des activités commerciales entre entreprises et les spécificités du Marketing B2B ;
- acquérir les connaissances, moyens et méthodes d'un marketing B2B digitalisé ;
- pratiquer et échanger sur les problématiques commerciales d'entreprises opérant par affaires ou par projets ;
- maîtriser le processus d'analyse et d'action par une pédagogie fondée sur des cas pratiques.

COMPÉTENCES ET DÉBOUCHÉS

Compétences

A l'issue de cet enseignement, les auditeurs seront capables :

- d'appréhender des situations sur des marchés complexes ;
- de proposer des stratégies fondées sur des méthodes de segmentation du marché spécifiques aux environnements B2B ;
- d'exploiter toute la puissance des nouveaux processus "sales & marketing" rendus possibles par le digital ; - de mettre en place des plans d'actions pour produire

des résultats commerciaux dans des situations de risque maîtrisé (projets, affaires, grands-comptes...).

D'un niveau élevé, ces enseignements sont intégrés au " Master en Sciences de Gestion " spécialité " Mercatique Interentreprises " (Marketing B2B). Les crédits acquis en validant ce certificat peuvent être valorisés au cas où l'auditeur désire s'inscrire dans le Master dont il fait partie.

INFORMATIONS PRATIQUES

Avoir validé les 4 "US" composant le certificat.

Contenu de la formation

Tronc commun

Retail : integration physique et digitale

USM319

4 ects

Marketing en contexte Business to Business (B2B / interentreprises)

USM31S

4 ects

Fonction marketing (amont/aval) et processus d'innovation,

USM31D

4 ects

Intégration vente et marketing en B2B

USM31C

4 ects

Méthodes
pédagogiques:

Pédagogie qui combine des enseignements académiques et des pédagogies actives s'appuyant sur l'expérience en entreprise et le développement des compétences. Equipe pédagogique constituée pour partie de professionnels.

Modalités d'évaluation:

Chaque unité (UE, UA) fait l'objet d'une évaluation organisée en accord avec l'Etablissement public (certificateur) dans le cadre d'un règlement national des examens.



Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap. Contactez : hdf_handicap@lecnam.net

Document non contractuel.

Le programme et le volume horaire de cette formation sont susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions du référentiel pédagogique national.

Le Cnam Hauts-de-France vous informe, vous accompagne et vous conseille.

Contactez nos conseillers formation au  0800 719 720
ou hdf_contact@lecnam.net

Tous nos programmes sur www.cnam-hauts-de-france.fr