

MANAGEMENT D'UNE BUSINESS UNIT**PROMOTION D'UN PRODUIT ET/OU SERVICE À
DESTINATION DE CLIENT INTERNE ET/OU EXTERNE EN
FRANCE ET À L'INTERNATIONAL**

- 
- 60 heures (9 jours)**
- 
- A distance**
- 
- Délai d'accès : 15 jours**
- 
- 2.900 € net /Apprenant**
- 
- Formation accessible sur demande**
- 
- de 2 à 6 personnes**
- 
- Certifiant**
- 

PROGRAMME

Dans un marché globalisé et en perpétuelle évolution, promouvoir efficacement un produit ou service est indispensable pour atteindre des objectifs commerciaux et fidéliser vos clients, qu'ils soient internes ou externes. Notre formation permet d'acquérir les compétences nécessaires pour co-concevoir un plan marketing et commercial en collaboration avec les directions concernées. Vous apprendrez à valoriser vos projets, produits ou services grâce à des campagnes de communication percutantes et bien ciblées. Que ce soit pour des clients internes ou externes, en France ou à l'international, maîtriser les techniques de promotion pour maximiser l'impact de vos actions et assurer le succès de vos initiatives est indispensables.

Cette formation se réalise en classe virtuelle par un formateur expert. Cette formation pratique et interactive permettra aux participants de développer une expertise dans le pilotage marketing et commercial d'une BU, afin de rester compétitifs et pertinents dans un environnement économique en constante évolution.

Retrouvez toutes les dates de nos sessions dans l'onglet se préinscrire.

Pour vous inscrire et démarrer dès à présent votre formation, contactez-nous sur hello@lespratiques.fr ou par téléphone au 0662349497 pour adapter les dates de votre formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

-  Savoir proposer un plan d'actions marketing adapté à la stratégie de développement d'une BU et/ou d'une organisation
-  Savoir élaborer une proposition de valeur et un argumentaire associés à un produit ou un service
-  Savoir définir un plan de communication permettant de valoriser le projet et/ou produit et/ou service à destination des collaborateurs et des clients (internes/externes)

- 🎯 Savoir définir les outils de suivi et de mesure d'efficacité et produire des tableaux de bords
- 🎯 Être capable de valoriser un projet, un produit ou d'un service au moyen d'une campagne de communication

PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

Pour qui ?

- Professionnels en poste ou en situation de recherche d'emplois, ayant une expérience opérationnelle du management d'équipe et souhaitant développer leurs compétences managériales.

Pré-requis

- Être titulaire d'une certification de niveau 6, d'un bac+3, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 180 ETCS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois ou,
- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 36 mois ou,
- Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 48 mois ou,
- Toute personne ayant au moins 5 années d'expérience en management, d'encadrement ou de supervision d'équipe.

CONTENU DE LA FORMATION

● Introduction (2 heures) - Le dossier professionnel et la soutenance orale

Attendus
Construction
Formalisme
Objet d'études

● Concevoir et déployer un plan d'actions marketing et commercial à destination d'une cible client interne et/ou externe

Définir la stratégie de négociation (segmentation, cibles, PAC, FCS, ...)
S'appuyer sur l'analyse de l'environnement et le positionnement de l'entreprise
Réaliser le diagnostic de positionnement de ses marchés
Concevoir un plan d'actions marketing et commercial
Piloter un plan d'actions marketing/commercial
Assurer la performance économique de la BU

CONTENU DE LA FORMATION

● **Élaborer ou participer à l'élaboration de la proposition de valeur et l'argumentaire associés à un produit ou un service**

Élaborer la proposition de valeur et l'argumentaire en cohérence avec la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

Soutenir la stratégie marketing de l'organisation

Piloter les canaux de vente

● **Élaborer un plan de communication selon la cible (interne/externe)**

Concevoir un plan de communication pertinent

Utiliser les outils digitaux comme levier de développement

Construire une stratégie de communication de business développement

Définir des objectifs de communication

Définir les KPI associés aux objectifs de communication

Définir un planning d'actions de communication

Susciter l'adhésion et l'engagement de son auditoire

● **Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité des plans d'actions marketing et commercial**

Veiller à la sélection des indicateurs de suivi des actions

Choisir des indicateurs de suivi pertinents pour les actions marketing et commercial

Veiller à l'analyse des résultats des actions de marketing-mix et mettre en œuvre d'actions correctives le cas échéant

Mesurer l'efficacité du plan d'action marketing et commercial

Mesurer la performance des ventes et créer des rapports

Soutenir les objectifs de performance de la BU sur un exercice

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Christine Simon est la responsable pédagogique et la référente handicap de la structure. Elle dispose de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de la formation professionnelle continue et forme dans différents domaines, dont le Management. Cheffe d'orchestre de l'organisme, elle s'assure de la bonne mise en œuvre de chacune des formations proposées à ses clients.

Les formatrices et formateurs de l'organisme sont des professionnels du domaine sur lequel ils interviennent (des professionnels au service des professionnels). Sur cette formation, ils sont experts dans le domaine du Management et le marketing stratégique.

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- ✓ Test d'entrée et test de sortie (évaluation des compétences acquises)
- ✓ Feuilles de présence
- ✓ Certification professionnelle
- ✓ Dossier Professionnel
- ✓ Badge de validation des compétences
- ✓ Soutenance Orale

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- 📁 Test de positionnement
- 📁 Quiz en salle
- 📁 Supports de formations visuels
- 📁 Pédagogie active
- 📁 Exposés théoriques, études de cas, mise en situation
- 📁 Tutorat d'accompagnement pour préparer la soutenance écrite et orale

MODALITÉ DE CERTIFICATIONS

Résultats attendus à l'issue de la formation

- ▶ Cette formation prépare à la certification "Promotion d'un produit et/ou service à destination de client interne et/ou externe en France et à l'international" (BC03), détenue par l'organisme certificateur ESGCV et inscrite auprès de France Compétences sous la référence "RNCP35961". ESGCV est l'organisateur des épreuves de certification. Retrouvez l'information sur les débouchés de cette certification ainsi que le taux d'insertion global dans l'emploi et dans le métier visé des titulaires de cette certification ci-après.

Modalité d'obtention

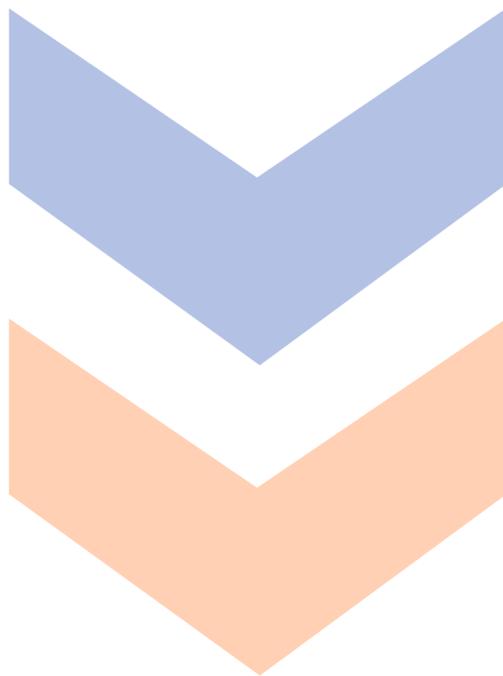
- ▶ Vous obtiendrez la certification professionnelle après avoir validé l'ensemble des compétences attendues au travers d'une épreuve composée d'une rédaction d'un dossier professionnel et d'une soutenance orale sur un sujet de votre choix et d'un échange avec le jury.

Détails sur la certification

- ▶ Cette formation prépare à la validation du Certificat de Compétence "Promotion d'un produit et/ou service à destination de client interne et/ou externe en France et à l'international" du titre de "Manager de Business Unit" délivré par l'ESGCV - ESGCI, NSF 312 p - Niveau 7, enregistré au RNCP en date du 15 octobre 2021 pour une durée de cinq ans.

 **ACCESSIBILITÉ**

Formation aménageable sur demande à un public en situation de handicap.
Pour toutes demandes, merci de nous adresser un mail à hello@lespratiques.fr.



Pour toutes demandes, merci de nous contacter directement.

- ▶ Taux d'obtention de la certification : *en cours*

SECTEUR D'ACTIVITÉ & TYPE D'EMPLOI

Secteur d'activités

- ▶ Le manager de business unit intervient dans l'ensemble des secteurs d'activité et plus particulièrement les secteurs secondaires et tertiaires.

Type d'emplois accessibles

- ▶ Les intitulés métier du manager de business unit évoluent avec l'expérience professionnelle et en fonction des différents secteurs.
- ▶ En début de carrière le manager de business unit pourra occuper les postes suivant : Responsable d'agence / Responsable de PME / Responsable d'unité de service au public / Manager de proximité / Chef de produit / Consultant / Chef de projet / Business coordinateur.
- ▶ Après 3 à 5 ans d'expérience : Business unit manager / Manager de transition / Créateur d'entreprise / Consultant senior / Directeur service client.
- ▶ Après 10 ans ou plus d'expérience : Directeur d'agence / Directeur de centre de profit / Directeur des opérations / Directeur commercial / Manager de ressources / Gérant d'entreprise

STATISTIQUES

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours VAE	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2019	93	0	92	73	80
2018	113	0	86	68	74
2017	64	0	82	68	83

Source : Fiche RNCP35961