

Catalogue des stages entreprises et de la formation continue en journée

Conception et conduite de la politique marketing et commerciale

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Tout public

Objectifs

- Élaborer et réaliser une veille marketing et des études de marché qualitatives et quantitatives pour préparer ou contrôler une décision marketing ou commerciale.
- Élaborer un plan marketing et le mettre en œuvre.
- Définir et animer une gestion efficace de la relation client.
- Assister la force de vente dans la stratégie de vente.

Points forts de la formation

Obtenez le bloc 2 du titre professionnel de Responsable en gestion

Programme

Méthodes mobilisées

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves.

Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités d'évaluation :

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

Accessibilité public handicapé :

Nos formations sont accessibles aux publics en situation de handicap. Un référent Cnam est dédié à l'accompagnement de toute personne en situation de handicap.

Modalités et délais d'accès

Les inscriptions se déroulent dès le mois de mai pour les formations qui débutent en octobre (semestre 1) et dès novembre pour les formations qui débutent en février (semestre 2).

Programme

- [Développement international des entreprises](#)
- [Mercatique II : Stratégie marketing](#)

Durée et organisation

- Unités d'enseignement « à la carte »

Vous avez toute liberté pour effectuer votre choix parmi l'ensemble des unités d'enseignement (UE) qui vous sont proposées.

Cours à distance via Internet :

Autoformation avec accompagnement par un enseignant(e) (en individuel ou collectif). Utilisation de supports numériques (documents pdf, documents sonorisés, vidéos interactives, quiz d'autoévaluation...) et échanges en classes virtuelles par visioconférence (en direct ou en différé), messagerie, forums, chat...

Informations pratiques

Contact

Pour plus d'info, contactez [le Cnam le plus proche de chez vous](#).

Centre(s) d'enseignement

[Pays de la Loire](#)

Code Stage : CPN77B20

Nombre d'heures

120

Code CPF

247101

Bloc de compétences



**Participer
à une réunion d'info**



Besoin d'info



S'inscrire



Tarifs



Indicateurs de résultat

Utilisez votre CPF !



[+ d'info](#)

Cette formation est financée par la Région des Pays de la Loire dans le cadre du programme régional "Visa métiers".



<https://formation-entreprises.cnam.fr/conception-et-conduite-de-la-politique-marketing-et-commerciale-1138165.kjsp?F>