

# Certificat

Marketing et Ventas dans  
le Domaine du Conseil





## Certificat Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé a: **Diplômés, licenciés, ingénieurs, architectes et équivalents, ayant déjà entamé une carrière professionnelle en tant que consultant.**

Accès au site web: [www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/cours/marketing-ventes-domaine-conseil](http://www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/cours/marketing-ventes-domaine-conseil)

# Sommaire

01

Accueil

---

*page 4*

02

Pourquoi étudier à TECH?

---

*page 6*

03

Pourquoi notre programme?

---

*page 10*

04

Objectifs

---

*page 14*

05

Structure et contenu

---

*page 18*

06

Méthodologie

---

*page 24*

07

Profil de nos étudiants

---

*page 32*

08

Direction de la formation

---

*page 36*

09

Impact sur votre carrière

---

*page 40*

10

Bénéfices pour votre entreprise

---

*page 44*

11

Diplôme

---

*page 48*

# 01

# Accueil

Bien que parfois négligés, le marketing et les ventes sont deux domaines clés du conseil. Sans eux, l'exécution des opérations et la réalisation des contrôles et des audits seraient beaucoup moins efficaces. C'est pourquoi le consultant en marketing est l'un des profils les plus recherchés dans ce domaine. Ce programme est donc conçu pour fournir aux professionnels tous les outils dont ils ont besoin pour intégrer les meilleures techniques de vente dans leur travail quotidien, en approfondissant des questions telles que la structure du processus de vente ou l'interaction avec les différentes parties prenantes. Cela permettra à l'étudiant d'accéder à d'importantes opportunités dans le monde des affaires, et de connaître ainsi une progression immédiate dans sa carrière.



Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil.  
TECH Université Technologique



“

*Faites progresser votre carrière en intégrant les meilleures techniques de marketing et de vente dans votre travail quotidien de consultant”*

02

# Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle des plus hauts standards académiques. Un centre international de perfectionnement des compétences en gestion intensive et en haute performance.



“

*TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise”*

## À TECH Université Technologique



### Innovation

L'université offre un modèle d'apprentissage en ligne qui combine les dernières technologies éducatives avec la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

"*Microsoft Europe Success Story*" pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



### Les plus hautes exigences

Les critères d'admission pour TECH ne sont pas économiques. Il ne faut pas faire un grand investissement pour étudier dans cette université. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées.

**95%**

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



### Networking

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

**+100.000**

dirigeants formés chaque année

**+200**

nationalités différentes



### Empowerment

L'étudiant évoluera aux côtés des meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

**+500**

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



### Talents

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de faire connaître leurs préoccupations et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



### Contexte Multiculturel

Les étudiants qui étudient à TECH bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Grâce à un programme à vision globale, vous découvrirez différentes manières de travailler dans différentes parties du monde. Vous serez ainsi en mesure de sélectionner ce qui convient le mieux à votre idée d'entreprise.

Nous comptons plus de 200 nationalités différentes parmi nos étudiants.



TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



### Analyse

---

TECH explore le côté critique de l'apprenant, sa capacité à remettre les choses en question, ses aptitudes à résoudre les problèmes et ses compétences interpersonnelles.



### Excellence académique

---

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de cas. Un équilibre difficile entre tradition et avant-garde, dans le cadre d'un itinéraire académique des plus exigeants.



### Économie d'échelle

---

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10.000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. Ainsi, les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



### Apprenez auprès des meilleurs

---

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



*À TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique”*

03

# Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre les portes d'un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

*Nous disposons d'une corps enseignant hautement qualifié et du programme didactique le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique”*

Ce programme offrira une multitude d'avantages professionnels et personnels, dont les suivants:

01

### Donner un élan définitif à la carrière de l'étudiant

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, vous acquerez les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre carrière en peu de temps.

*70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.*

02

### Vous développerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre une vision approfondie de la gestion générale pour comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

*Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.*

03

### Consolider les étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

*Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.*

04

### Vous assumerez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

*À l'issue de cette formation, 45% des stagiaires sont promus en interne.*

05

### **Vous aurez accès à un important réseau de contacts**

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le désir de se développer. Ainsi, ils peuvent partager des partenaires, des clients ou des fournisseurs.

*Vous trouverez un réseau de contact essentiel à votre développement professionnel.*

06

### **Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse**

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

*20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.*

07

### **Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion**

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

*Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.*

08

### **Vous ferez partie d'une communauté exclusive**

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté TECH Université de Technologie.

*Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.*

# 04 Objectifs

L'objectif principal de ce Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil est de permettre aux étudiants de progresser professionnellement en intégrant les meilleures stratégies commerciales dans leur pratique professionnelle. Ainsi, il sera un consultant en affaires de grande valeur non seulement pour ses performances en matière de supervision de projets et d'opérations économiques, mais aussi pour sa vision axée sur le marketing qui lui permettra d'exécuter efficacement les ventes d'entreprises.



“

*L'objectif de ce Certificat est d'améliorer les perspectives professionnelles de l'étudiant sur la base du marketing et de la vente appliqués au conseil aux entreprises"*

**Nous partageons les mêmes objectifs.**

**Ensemble, ils travaillons pour les atteindre.**

Le **Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil** permet à l'étudiant de:

01

Comprendre le processus de vente global d'une société de conseil

04

Poser les bases d'un document de vente ou d'une proposition client

02

Découvrez chaque étape du processus de vente, de l'identification et de la qualification des opportunités à la conclusion et au suivi des ventes

03

Donner à l'apprenant un aperçu des profils d'achat potentiels et de la manière dont chaque profil est orienté dans le processus d'achat

05

Acquérir une vision complète de la réalité des entreprises de conseil aux entreprises, comment elles sont organisées, comment elles fournissent leurs services, de quels professionnels elles ont besoin pour développer leurs services, quels types de projets elles réalisent et comment elles les réalisent d'un point de vue méthodologique





06

Comprendre le processus général de planification stratégique et la manière dont il apporte une valeur ajoutée aux organisations

08

Transformer une idée en proposition commerciale



09

Connaître l'importance de la génération de valeur dans une proposition de marché

07

Intégrer le processus commercial dans le travail quotidien du consultant en affaires

10

Suivez attentivement et précisément l'ensemble du processus de vente

# 05

## Structure et contenu

Grâce à ce Certificat, les étudiants apprendront de première main les dernières avancées dans la structure du processus de vente, le processus d'origination et la qualification des opportunités. Tout cela, à partir d'un module spécialisé qui sera développé sur 150 heures d'apprentissage et avec une durée de 6 semaines. En outre, ces contenus seront présentés dans de nombreuses ressources didactiques multimédias telles que des études de cas, des master classes ou des résumés interactifs.



“

*Ces contenus feront de vous un grand spécialiste du marketing et de la vente appliqués au conseil. Inscrivez-vous maintenant et vérifiez-le"*

## Programme d'études

Le conseil aux entreprises a de nombreux domaines de spécialisation et les entreprises apprécient beaucoup ceux qui disposent d'outils commerciaux pour compléter leur analyse et leur suivi des affaires.

Ce programme répond à ce besoin et offre aux étudiants un itinéraire académique à travers lequel ils peuvent approfondir les aspects pertinents de la vente dans le conseil, tels que la conversion d'une idée en une proposition pour le marché, *Funnel* de vente, le rôle des différents acteurs de la vente, en particulier l'acheteur et le reste des parties intervenantes, ainsi que la durée et la gestion de ces processus.

Ainsi, tout au long de 150 heures d'enseignement, le professionnel pourra se mettre à jour dans les éléments totalement pertinents pour le consultant dans le monde des affaires d'aujourd'hui, qui exige des profils intégraux capables de réaliser différentes tâches.

Ce Certificat se déroule sur 6 semaines et est composé de 1 modules:

### Module 1

### Marketing et ventes dans le secteur du conseil

## Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH offre la possibilité de développer ce Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil entièrement en ligne. Pendant les 6 semaines de spécialisation, l'étudiant pourra accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

*Une expérience  
éducative unique, clé et  
décisive pour stimuler  
votre développement  
professionnel.*



**Module 1.** Marketing et ventes dans le secteur du conseil

**1.1. La fonction marketing et vente dans le secteur du conseil**

- 1.1.1. Marketing et positionnement
- 1.1.2. Relation entre le marketing et les ventes
- 1.1.3. Ventes dans le domaine du conseil

**1.2. Transformer une idée en proposition commerciale**

- 1.2.1. Le processus
- 1.2.2. L'offre
- 1.2.3. Validation et faisabilité
- 1.2.4. La taille du marché: TAM, SAM, SOM
- 1.2.5. Le client cible
- 1.2.6. Étude de marché

**1.3. Structurer le processus de vente**

- 1.3.1. La structure générale du processus de vente
- 1.3.2. Le *Funnel* de ventes
- 1.3.3. Phases et étapes de chaque partie du processus

**1.4. Le processus de création**

- 1.4.1. Sources d'origine
- 1.4.2. Respect des délais
- 1.4.3. Prochaines étapes

**1.5. Possibilités de qualification**

- 1.5.1. L'activité de votre client
- 1.5.2. Opportunités de qualification: processus et critères
- 1.5.3. L'importance de générer de la valeur

**1.6. Interaction avec les différentes parties prenantes**

- 1.6.1. L'acheteur et le reste des parties prenantes
- 1.6.2. Interaction avec eux: stratégies
- 1.6.3. Profils d'interaction humaine: l'importance d'adapter le message à l'audience

**1.7. Principaux éléments d'une proposition**

- 1.7.1. Structure et contenu minimaux
- 1.7.2. Résumé exécutif
- 1.7.3. Portée et gestion des risques

**1.8. L'importance de la génération de valeur dans une proposition de marché**

- 1.8.1. Comment parler de valeur
- 1.8.2. Différence entre valeur et prix
- 1.8.3. Différents modèles de tarification: implications et risques

**1.9. Négociation et processus de clôture**

- 1.9.1. Étapes typiques d'une négociation
- 1.9.2. L'importance de générer des alternatives
- 1.9.3. Gestion des risques et des contrats

**1.10. Diriger un processus de vente**

- 1.10.1. Durée et gestion du processus de vente
- 1.10.2. La technologie dans le processus de vente
- 1.10.3. Suivi du processus
- 1.10.4. L'importance du *Feedback*



# 06

# Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.







“

*Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”*

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

*Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”*



*Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.*



*Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.*

## Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“*Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels*”

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

## Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

*Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.*

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs..) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



#### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



#### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



#### Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



#### Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





#### Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



#### Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



#### Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

# Profil de nos étudiants

Les étudiants TECH sont des personnes qui cherchent continuellement à progresser professionnellement. C'est pourquoi ils se mettent constamment à jour et apprennent de nouvelles façons d'améliorer leur travail. Ce programme est parfait pour eux, car il remplit une double fonction: d'une part, répondre à la demande de ce type de profil et, d'autre part, créer des professionnels qualifiés, capables de faire face à différents types de situations et de les résoudre efficacement.





“

*TECH est toujours à la recherche de moyens pour aider ses étudiants à atteindre leurs objectifs et ce programme est l'un des moyens les plus rapides et les plus faciles de connaître une progression de carrière significative"*

## Moyenne d'âge

---

Entre **35** et **45** ans

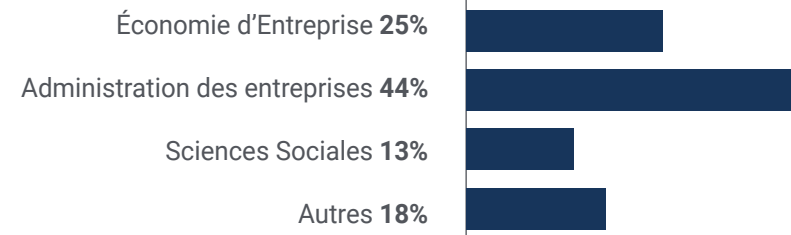
## Années d'expérience

---



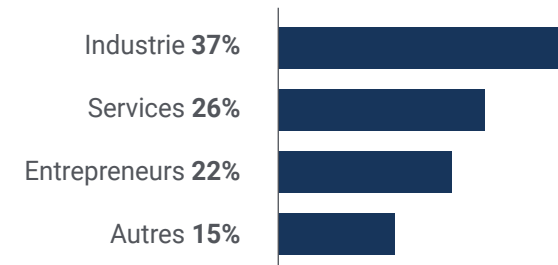
## Formation

---



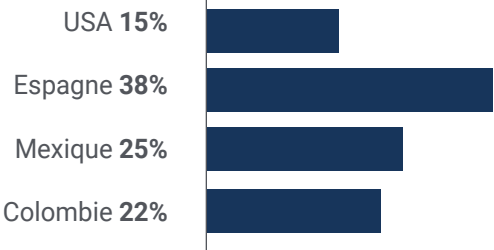
## Profil Académique

---



### Distribution géographique

---



## Enrique Montalvo

---

Consultant indépendant

*"Je savais que les entreprises recherchent désormais un profil de consultant plus complet, capable de travailler dans différentes situations. C'est pourquoi j'ai cherché un moyen de devenir un professionnel spécialisé dans différents domaines. TECH est la seule institution qui connaît la situation réelle du secteur et c'est pourquoi elle offre les meilleurs cours. Grâce à ce programme, j'ai réussi à obtenir plus de clients et ma situation s'est beaucoup améliorée depuis lors"*

08

# Direction de la formation

Ce Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil dispose du meilleur corps enseignant, composé de spécialistes du domaine commercial appliqué aux exercices de conseil. Ainsi, les étudiants seront en mesure d'intégrer dans leur travail les meilleurs outils pour vendre et exécuter des opérations commerciales de manière efficace et rapide. Tout cela, en plus, avec la meilleure méthodologie d'enseignement sur le marché de l'éducation.



“

*L'un des nombreux atouts de ce programme est son corps professoral: inscrivez-vous et profitez du meilleur apprentissage en matière de marketing appliqué au conseil aux entreprises"*

## Directeur invité international

Récompensée par la Société des Relations Publiques d'Amérique pour sa diffusion scientifique à travers de multiples webinaires, Erin Werthman est devenue une prestigieuse Administratrice d'Entreprise hautement spécialisée dans le domaine du Marketing et de la Communication.

Elle a travaillé pour des organisations internationales de premier plan telles que Collegis Education. Parmi ses principales réalisations, elle a mis au point des solutions intégrées en matière de technologie et d'efficacité opérationnelle qui ont permis d'optimiser considérablement les activités opérationnelles des institutions. Par exemple, elle a géré un portefeuille de clients de plus de 15 millions de dollars, tout en réalisant une marge bénéficiaire brute de 58 %. Elle a également créé une atmosphère de travail collaboratif, où les équipes se conforment aux normes les plus élevées pour assurer la satisfaction des clients.

En outre, elle a été chargée d'élaborer de nombreux plans stratégiques d'entreprise dans des situations de crise. En conséquence, elle a aidé les entreprises à jouir d'une excellente image au sein de la communauté. Dans le même temps, en anticipant les revers potentiels découlant de son travail, elle a veillé à ce que les entités puissent continuer à fonctionner efficacement même dans des conditions défavorables. Elle a également établi des relations proactives et transparentes avec les médias. Elle a ainsi pu maximiser la visibilité et la réputation des organisations.

Dans son engagement pour l'excellence, elle intervient régulièrement lors de conférences et de symposiums internationaux. Elle y partage ses connaissances globales sur des sujets tels que la Responsabilité Sociale, les Relations Publiques et la Publicité. Il convient de noter que ses performances professionnelles ont été récompensées à plusieurs reprises par des prix, comme celui qu'elle a reçu au Rasmussen College pour ses compétences en matière de leadership, son attitude résolue et l'amélioration de ses campagnes publicitaires.



## Mme Werthman, Erin

---

- Directrice des Médias et experte associée chez Bain & Company, Minnesota, États-Unis
- Associée Principale chez Collegis Education, Bloomington, Minnesota
- Directrice de la Stratégie Média et du Développement de la Marque au Rasmussen College, Minneapolis, Minnesota
- Directrice des Relations Publiques et du Développement au Collège de Médecine de l'Université de l'Illinois
- Licence en Anglais - Rédaction Rhétorique Professionnelle à l'Université de l'Illinois Urbana-Champaign
- MBA en Commerce et Marketing à l'Université Benedictine, Illinois
- Certification Bain de Durabilité en Action de Bain & Company
- Membre du Conseil d'Administration Riverview Elementary School PTA

“

*Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”*

## Direction



### M. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ◆ Directeur des finances et du contrôle de gestion de la division Ingénierie, Infrastructures, Énergie et Marine de SENER
- ◆ Professeur de finances dans le cadre du Master en conseil et gestion d'entreprise de l'Université Polytechnique de Madrid (UPM)
- ◆ *Travel & Hospitality Industry Technology Lead* chez Accenture pour l'Espagne, le Portugal, Andorre et Israël
- ◆ *Senior Manager* chez Accenture, dans le domaine de l'Intelligent Finance
- ◆ *Associate Director*, chez EY, dans le domaine CFO Services - *Financial Accounting Advisory Services*
- ◆ *Senior Manager* en KPMG, dans le domaine du conseil aux entreprises - Fonction financière
- ◆ Diplôme en administration et gestion des affaires (UCLM)
- ◆ Diplôme en économie (UCLM)
- ◆ *Master en gestion des revenus (Université de Cornell)*
- ◆ *Master en vente (Sales Business School)*
- ◆ *Certificate programmes* en contrôle de gestion, gestion financière et fiscale





09

# Impact sur votre carrière

Le domaine du conseil aux entreprises a subi d'importantes transformations ces dernières années, et le professionnel doit donc s'adapter à cette situation. C'est pourquoi ce Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil vous offre la possibilité d'améliorer vos perspectives de carrière en apprenant tout sur l'aspect commercial de la discipline. Vous serez alors en mesure de fournir des services encore meilleurs à vos employeurs et clients, et vous verrez votre carrière progresser rapidement.





“

*Le changement ne se fera pas tout seul: prenez l'initiative et rendez votre avenir plus radieux”*

## Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil de TECH est un programme intensif qui prépare les étudiants à relever les défis et à prendre des décisions dans l'environnement des entreprises et des affaires.

Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à atteindre la réussite.

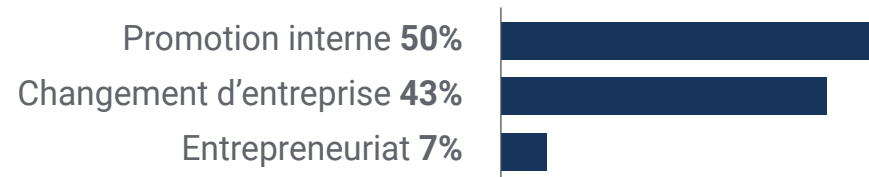
*Les entreprises recherchent un profil commercial pour leurs consultants. Ne vous laissez pas distancer.*

*Transformez votre carrière. Vous n'avez plus qu'un pas à faire, inscrivez-vous.*

### Le moment du changement



### Type de changement



## Amélioration du salaire

---

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **25%** pour nos étudiants.



10

# Bénéfices pour votre entreprise

Les entreprises bénéficieront de compétences commerciales essentielles dans le monde des affaires d'aujourd'hui grâce à ce Certificat. Ainsi, ce programme ne constitue pas seulement un progrès pour l'étudiant mais aussi pour son entreprise, qu'il s'agisse de son employeur ou de sa propre entreprise. Cette qualification apporte également un prestige supplémentaire au professionnel et à son organisation, car elle porte le label de qualité de la meilleure institution d'enseignement en ligne au monde.



“

*Avec ce Certificat, vous ferez progresser votre carrière et votre entreprise, en améliorant votre portefeuille de clients et vos ventes”*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

### Accroître les talents et le capital intellectuel le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

---

02

### Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

### Former des agents du changement

Vous serez capable de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, aidant ainsi l'organisation à surmonter les obstacles.

---

04

### Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.



05

### Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la R+D ou du Business Development de son entreprise.

---

06

### Augmentation de la compétitivité

Ce Certificat permettra à vos professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire ainsi progresser l'organisation.



# 11 Diplôme

Le Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des déplacements ou des démarches administratives”*

Ce **Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal\* avec accusé de réception son correspondant diplôme **Certificat** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat en Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil**

N.° d'Heures Officielles: **150 h.**



\*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



## **Certificat** Marketing et Ventes dans le Domaine du Conseil

- » Modalité: **en ligne**
- » Durée: **6 semaines**
- » Qualification: **TECH Université Technologique**
- » Horaire: **à votre rythme**
- » Examens: **en ligne**

# Certificat

Marketing et Ventas dans  
le Domaine du Conseil