

Certificat Avancé

Développement de Campagnes de Ventas



Certificat Avancé Développement de Campagnes de Ventes

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé aux: Diplômés et professionnels ayant une expérience avérée dans le domaine de la vente, de la commercialisation, du marketing et autres domaines similaires

Accès au site web: www.techtitude.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-developpement-campagnes-ventes

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

Impact sur votre carrière

page 36

09

Bénéfices pour votre
entreprise

page 40

10

Diplôme

page 44

01 Accueil

La conception d'une bonne campagne de lancement de produit est d'une importance vitale pour atteindre les objectifs commerciaux fixés par l'entreprise. Si la stratégie et la méthodologie utilisées ne sont pas appropriées, la rentabilité de l'entreprise finira par être nulle. C'est pourquoi il est essentiel que les responsables de ces domaines acquièrent un niveau de qualification supérieur qui leur permette de concevoir et de mettre en œuvre les plans de marketing les plus efficaces. Avec ce programme, les étudiants développeront leurs compétences dans le domaine de la planification et de la conception de campagnes de vente réussies, et donneront à leur entreprise le coup de pouce dont elle a besoin pour figurer parmi les plus demandées dans leur secteur.



Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes.
TECH Université Technologique



“

La figure du manager droit, inflexible et autoritaire est devenue obsolète. Un nouveau profil a émergé, beaucoup plus en phase avec les nouvelles tendances et qui se distingue par sa maîtrise des technologies, son écoute active de ses travailleurs et son autocritique de son travail”

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

Ce programme est conçu pour renforcer les compétences de gestion et de leadership, ainsi que pour développer de nouvelles compétences et aptitudes qui seront essentielles dans votre développement professionnel. Après le programme, vous serez en mesure de prendre des décisions globales avec une perspective innovante et une vision internationale.



“

*Choisir les bons canaux de vente aidera
l'entreprise à se développer”*

Nous partageons les mêmes objectifs.

Nous travaillons main dans la main pour vous aider à les atteindre.

Le **Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventas** vous formera à:

01

Développer, diriger et exécuter des Stratégies de Vente plus efficaces, axées sur le client et offrant des propositions de valeur personnalisées

02

Développer des Stratégies pour Diriger des Organisations et des Équipes de Vente en période de changement

03

Établir les programmes les plus appropriés pour sélectionner, former, motiver, contrôler et développer la Force de Vente





04

Formuler et mettre en œuvre des politiques commerciales en tant que stratégies de croissance qui adaptent l'entreprise aux Changements de l'Environnement National et International

05

Développer les compétences essentielles pour Gérer Stratégiquement l'Activité Commerciale de l'Organisation

06

Choisir les Canaux de Vente et les médias appropriés, conformément au positionnement de la Marque et de l'Entreprise

05

Structure et contenu

Le Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes est un programme sur mesure qui est dispensé dans un format 100% en ligne afin que les étudiants puissent choisir le moment et le lieu qui conviennent le mieux à leurs disponibilités, leurs horaires et leurs intérêts. Un programme qui se déroule sur 6 mois et qui se veut une expérience unique et stimulante qui jette les bases de votre succès dans la gestion de Campagnes de Ventes.



“

Pour planifier une campagne de vente réussie, il faut travailler dur pour comprendre les intérêts et les besoins du marché”

Programme d'études

Le Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventas de TECH Université Technologique est un programme intensif qui prépare l'étudiant à relever des défis et à prendre des décisions commerciales dans le domaine de la planification et du Développement de Campagnes de Vente Réussies. Au cours des 375 heures de formation, les étudiants analysent une multitude de cas pratiques dans le cadre d'un travail individuel et en équipe. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations professionnelles réelles.

Ce Certificat Avancé traite en profondeur des techniques et des subtilités de la Gestion Commerciale ainsi que de la Vision du Marketing et de la Marque. Il est conçu pour que les Managers comprennent la création de campagnes de vente d'un point de vue stratégique, international et innovant.

Un plan conçu pour l'étudiant, axé sur son perfectionnement professionnel et qui le prépare à atteindre l'excellence dans le Domaine de la Vente et du Marketing. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances et, soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous donnera les compétences nécessaires pour résoudre des situations critiques de manière créative et efficace.

Ce Certificat Avancé se développe sur 6 mois et se divise en 4 modules:

- Module 1** Planification des Campagnes de Vente
- Module 2** Organisation des Ventas et Équipe de Vente
- Module 3** Sélection, Formation et *Coaching* du Réseau de Ventas
- Module 4** Processus d'Activité de Vente

Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH offre la possibilité de développer ce Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes entièrement en ligne. Pendant les 6 mois 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. Planification des Campagnes de Vente

1.1. Analyse du Portefeuille Clients

- 1.1.1. Planification des clients
- 1.1.2. Classification des clients

1.2. Segmentation commerciale

- 1.2.1. Analyse des Canaux de Distribution, des Xones de Vente et des Produits
- 1.2.2. Préparation des Zones Commerciales
- 1.2.3. Mise en œuvre du Plan de Visite

1.3. Sélection des Clients Cibles (CRM)

- 1.3.1. Conception d'un e-CRM
- 1.3.2. Implications et limites de la LOPD
- 1.3.3. Orientation vers le consommateur
- 1.3.4. Planification 1 a 1

1.4. Gestion des Comptes Clés

- 1.4.1. Identification des Comptes Clés
- 1.4.2. Bénéfices et risques du Key Account Manager
- 1.4.3. Ventes et key Account Manager
- 1.4.4. Phases de l'Action Stratégique de la KAM

1.5. Prévisions de Ventes

- 1.5.1. Prévisions Commerciales et Prévisions de Ventes
- 1.5.2. Méthodes de Prévion des Ventes
- 1.5.3. Applications Pratiques de la Prévion des Ventes

1.6. Fixer des objectifs de vente

- 1.6.1. Cohérence des Objectifs d'Entreprise, Commerciaux et de Vente
- 1.6.2. Programmation des Objectifs et des Budgets Détaillés
- 1.6.3. Répartition des Objectifs par Unités d'Activité Commerciale
- 1.6.4. Objectifs de Vente et de Participation

1.7. Les quotas de Vente et leur Fixation

- 1.7.1. Les quotas d'Activité
- 1.7.2. Quotas de Volume et de Rentabilité
- 1.7.3. Frais de Participation
- 1.7.4. Frais Économiques et Financiers
- 1.7.5. Saisonnalité et Quotas

1.8. Plan d'Urgence

- 1.8.1. Systèmes d'Information et de Contrôle des Ventes
- 1.8.2. Tableaux de Bord
- 1.8.3. Mesures Correctives et Plans d'Urgence

Module 2. Organisation des Ventes et Équipe de Vente

2.1. Organisation Commerciale

- 2.1.1. Introduction à l'Organisation Commerciale
- 2.1.2. Les structures commerciales les plus typiques
- 2.1.3. Organisation des délégations
- 2.1.4. Développement de Modèles d'Organisation Commerciale

2.2. Organisation du Réseau de Vente

- 2.2.1. Organigramme du Département
- 2.2.2. Design du Réseau de Vente
- 2.2.3. La réalité Multicanal

2.3. Analyse du Marché Interne

- 2.3.1. Définition de la Chaîne de Services
- 2.3.2. Analyse de la Qualité de Service
- 2.3.3. Benchmarking du Produit
- 2.3.4. Facteurs clés de réussite commerciale

2.4. Stratégie de Vente

- 2.4.1. Méthodes de Ventes
- 2.4.2. Stratégies de Recrutement
- 2.4.3. Stratégies de Service

2.5. Go-to-Market Strategy

- 2.5.1. Channel Management
- 2.5.2. Avantage Concurrentiel
- 2.5.3. Force de Ventes

2.6. Contrôle de l'Activité Commerciale

- 2.6.1. Principaux Ratios et Méthodes de Contrôle
- 2.6.2. Outils de Surveillance
- 2.6.3. Méthodologie de Balanced Scorecard

2.7. Organisation du Service Après-vente

- 2.7.1. Actions après-vente
- 2.7.2. Les relations avec les clients
- 2.7.3. Autoanalyse et amélioration

2.8. Audit Commercial

- 2.8.1. Lignes d'intervention possibles
- 2.8.2. Audit Commercial Express
- 2.8.3. Évaluation stratégique de l'équipe
- 2.8.4. Évaluation de la Politique de Marketing

Module 3. Sélection, Formation et Coaching du Réseau de Vente

<p>3.1. Gestion du Capital Humain</p> <p>3.1.1. Le capital intellectuel. L'Actif Incorporel de la Connaissance</p> <p>3.1.2. <i>Acquisition de Talents</i></p> <p>3.1.3. Prévenir la Perte de Ressources Humaines</p>	<p>3.2. Gestion de l'Équipe de Vente</p> <p>3.2.1. Actions de recrutement</p> <p>3.2.2. Profils des vendeurs</p> <p>3.2.3. Interview</p> <p>3.2.4. Plan de Bienvenue</p>	<p>3.3. Formation des vendeurs de haut niveau</p> <p>3.3.1. Plan de Formation</p> <p>3.3.2. Caractéristiques et activités du vendeur</p> <p>3.3.3. Formation et Gestion d'Équipes Performantes</p>	<p>3.4. Gestion de la Formation</p> <p>3.4.1. Théories de l'Apprentissage</p> <p>3.4.2. Détection et Rétention des Talents</p> <p>3.4.3. Gamification et Gestion des Talents</p> <p>3.4.4. Formation et Obsolescence Professionnelle</p>
<p>3.5. Coaching Personnel et l'intelligence émotionnelle</p> <p>3.5.1. Intelligence Émotionnelle appliquée aux Techniques de Vente</p> <p>3.5.2. Affirmation, Empathie et Écoute Active</p> <p>3.5.3. Estime de soi et Langage Émotionnel</p> <p>3.5.4. Intelligences Multiples</p>	<p>3.6. Motivation</p> <p>3.6.1. La nature de la motivation</p> <p>3.6.2. La théorie de l'Espérance</p> <p>3.6.3. Théories des Besoins</p> <p>3.6.4. Motivation et Compensation Économique</p>	<p>3.7. Rémunération des réseaux de vente</p> <p>3.7.1. Systèmes de rémunération</p> <p>3.7.2. Systèmes d'incitation et de rémunération</p> <p>3.7.3. Répartition des éléments de salaire</p>	<p>3.8. Compensation et avantages non économiques</p> <p>3.8.1. Programmes de Qualité de Vie au Travail</p> <p>3.8.2. Élargissement et enrichissement de l'emploi</p> <p>3.8.3. Horaires de travail flexibles et partage des tâches</p>

Module 4. Processus d'Activité de Vente

<p>4.1. Développement du Processus de Vente</p> <p>4.1.1. Méthodologie dans le processus de vente</p> <p>4.1.2. Attirer l'attention et l'argumentation</p> <p>4.1.3. Objections et démonstration</p>	<p>4.2. Préparation de la visite commerciale</p> <p>4.2.1. Étude du dossier client</p> <p>4.2.2. Fixer des objectifs de vente pour le client</p> <p>4.2.3. Préparation de l'entretien</p>	<p>4.3. Préparation de la visite commerciale</p> <p>4.3.1. Présentation au client</p> <p>4.3.2. Détermination des besoins</p> <p>4.3.3. Argumentation</p>	<p>4.4. Psychologie et Techniques de Vente</p> <p>4.4.1. Notions de psychologie appliquées à la vente</p> <p>4.4.2. Techniques pour améliorer la Communication Verbale et Non Verbale</p> <p>4.4.3. Facteurs influençant le comportement des consommateurs</p>
<p>4.5. Négocier et conclure la vente</p> <p>4.5.1. Les phases de la négociation</p> <p>4.5.2. Les tactiques de négociation</p> <p>4.5.3. Fermeture et engagement du client</p> <p>4.5.4. Analyse de la visite commerciale</p>	<p>4.6. Le processus de Fidélisation</p> <p>4.6.1. Connaissance exhaustive du client</p> <p>4.6.2. Le processus commercial à réaliser avec le client</p> <p>4.6.3. La valeur du client pour l'entreprise</p>		

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”

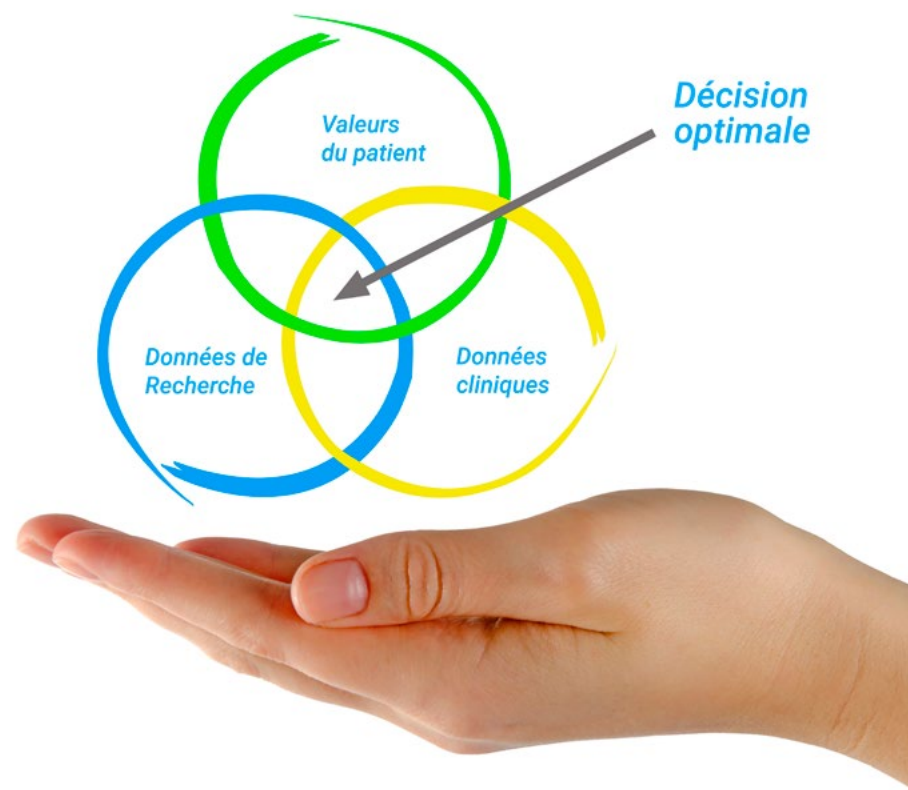


TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

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.



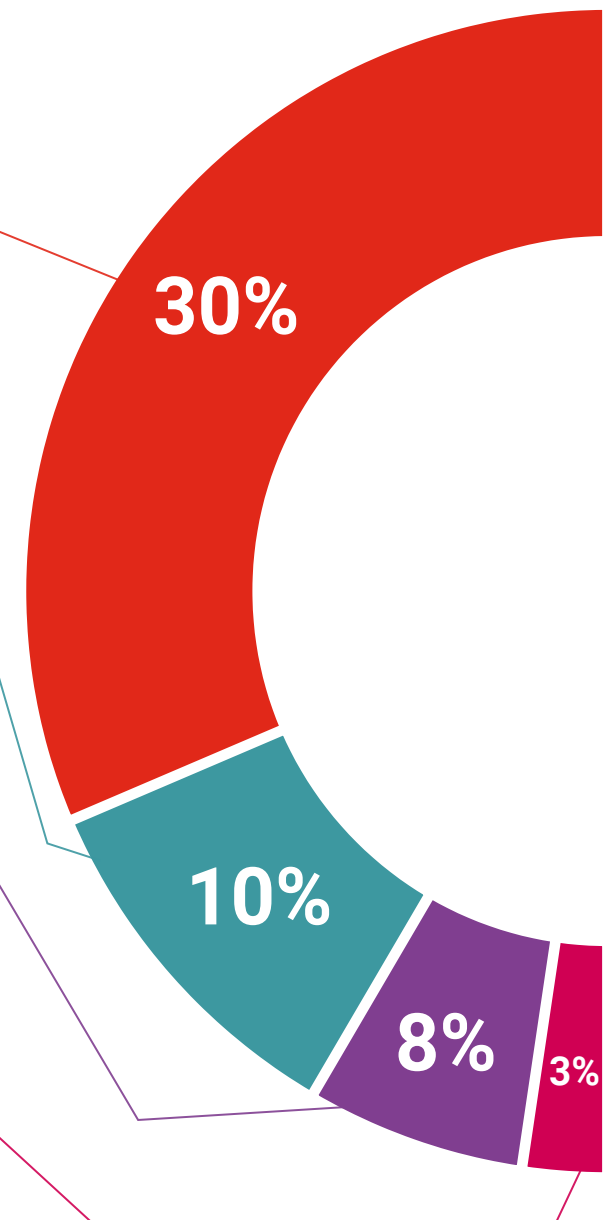
Stages en compétences de gestion

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

Le Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes est un programme destiné aux professionnels de la Vente et du Commerce qui souhaitent actualiser leurs connaissances, découvrir de nouvelles façons de Gérer les Plans de Vente et progresser dans leur carrière professionnelle.





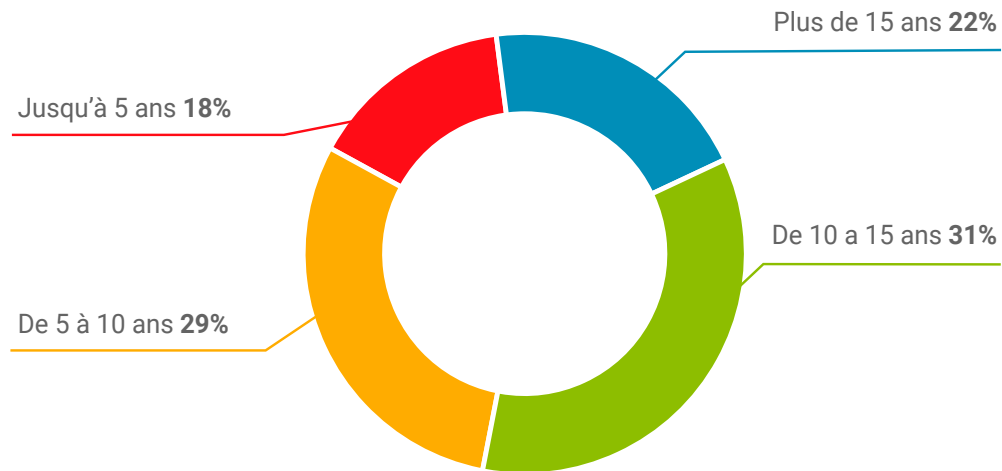
“

Si vous avez une expérience dans le Secteur Commercial et que vous cherchez à améliorer les Canaux de Vente de votre entreprise, ne manquez pas l'occasion de suivre ce programme”

Moyenne d'âge

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

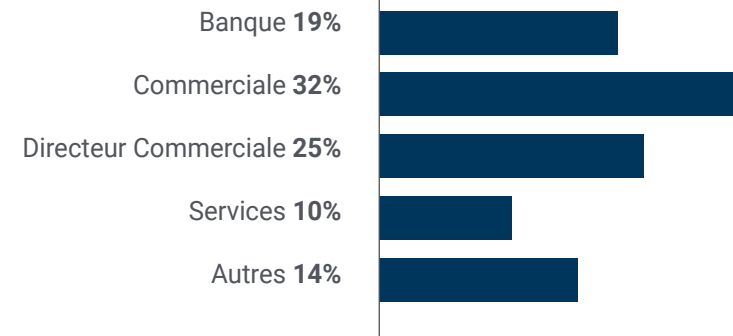
Années d'expérience



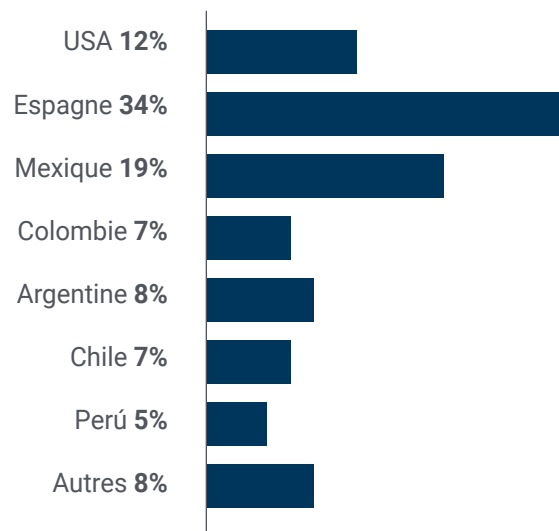
Formation



Profil académique



Distribution géographique



Sara María Urquiza

Directrice des ventes

"L'une des principales tâches que j'effectue au sein du département des Ventes de mon entreprise est la recherche et le développement de nouvelles campagnes et de nouveaux canaux de commercialisation. C'est pourquoi j'ai toujours été intéressé par une spécialisation dans ce domaine. Sans aucun doute, ce diplôme a été l'opportunité que je recherchais pour acquérir toutes les connaissances fondamentales pour ma profession, que j'applique maintenant dans mon travail quotidien en toute confiance"

08

Direction de la formation

Dans le cadre du concept de qualité totale de notre formation universitaire, nous sommes fiers de vous faire bénéficier d'un corps enseignant de très haut niveau. Des professionnels issus de différents domaines et possédant des compétences variées constituent une équipe multidisciplinaire complète. Une occasion unique d'apprendre des meilleurs.



“

*Un corps enseignant de grande envergure,
composé de professionnels de différents
domaines d'expertise, vous formera: il s'agit
d'une occasion unique à ne pas manquer"*

Directeur invité international

Le Docteur Aric Rindfleisch est une personnalité internationale de premier plan dans le domaine du Marketing et de l'Innovation. Il se consacre également à la recherche dans des domaines clés tels que l'impression 3D, le développement de nouveaux produits et les valeurs des consommateurs.

Il a occupé des fonctions de haut niveau, notamment en tant que Président du Marketing et PDG du MakerLab de l'Illinois, le premier Laboratoire d'Impression 3D d'une École de Commerce au monde. Il s'est attaché à fournir aux enseignants et aux étudiants les connaissances et les ressources nécessaires pour être à l'avant-garde du Mouvement Maker émergent, en enseignant aux utilisateurs comment concevoir, fabriquer et commercialiser des objets physiques.

Sa carrière professionnelle a été marquée par un dévouement exceptionnel et une vaste expérience dans divers domaines. Par exemple, il a travaillé à la Gestion des Comptes chez J. Walter Thompson Japon, une expérience qui lui a permis d'acquérir une connaissance approfondie du monde des affaires et de la dynamique du marché. Il a également travaillé dans l'Administration Hospitalière au Connecticut Valley Hospital, où il a acquis des compétences utiles en matière de gestion et de leadership.

Mais sa contribution va au-delà de la recherche, puisqu'il a joué un rôle important dans l'édition, en siégeant au comité de rédaction et en tant que rédacteur en chef de revues réputées dans les domaines du Marketing, de la psychologie du consommateur et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Son excellence en matière d'enseignement a également été récompensée par plusieurs prix, dont celui de figurer sur la liste des "300 Meilleurs Professeurs" d'Amérique établie par The Princeton Review.

Il ne fait aucun doute que le Dr Rindfleisch a laissé une marque indélébile sur la communauté mondiale. En effet, il a publié de nombreux articles dans des revues universitaires de renommée internationale, traitant de sujets pertinents et actuels dans le domaine du Marketing.



Dr. Rindfleisch, Aric

- ♦ Président du Marketing et PDG de l'Illinois MakerLab, Urbana-Champaign, États-Unis
- ♦ Responsable Adjoint des Comptes Publicitaires chez J. Walter Thompson Japon
- ♦ Assistante en Administration Hospitalière au Connecticut Valley Hospital
- ♦ Doctorat de l'Université du Wisconsin-Madison
- ♦ Master en Administration des Affaires de l'Université de Cornell
- ♦ Licence en Sciences, Connecticut State University
- ♦ Rédacteur en Chef Adjoint :
- ♦ Revue de la Gestion de la Chaîne d'Approvisionnement (Journal of Supply Chain Management)
- ♦ Revue de la Gestion de l'Innovation des Produits
- ♦ Membre du Comité de Rédaction de :
- ♦ Revue de l'Académie des Sciences du Marketing
- ♦ Revue de Psychologie du Consommateur
- ♦ Revue de Politique Publique et de Marketing
- ♦ Lettres du Marketing
- ♦ Academy of Marketing Science Marketing Science Review

“

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

08

Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important.

Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle.



“

*Réussissez cette qualification
et devenez plus efficace dans la
Conception de Campagnes de Vente”*

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

Le Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes de TECH Université Technologique est un programme intensif qui prépare les vous prépare les défis et à prendre des décisions d'affaires dans le domaine de la Planification et développement d'. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel.

Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

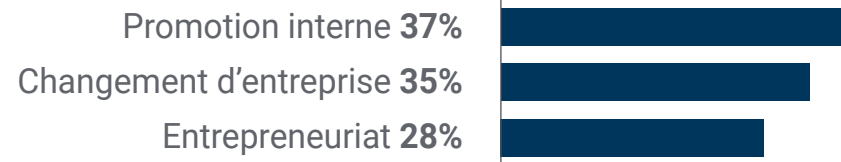
70% des participants au Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

40% des offres reçues par les étudiants proviennent du Networking.

Le moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos étudiants



09

Bénéfices pour votre entreprise

Le Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes contribue à porter les talents de l'organisation à leur plein potentiel grâce à la spécialisation des dirigeants de haut niveau. Participer à ce programme est une occasion unique d'accéder à un réseau de contacts puissant où trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.





“

TECH vous permettra de connaître les principaux outils pour gérer avec aisance dans la création de campagnes de vente”

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

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Vous apporterez à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements significatifs 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 manager et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant 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

Vous pourrez travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la recherche et du développement ou du développement commercial de votre entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à nos étudiants d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire progresser l'organisation.



10 Diplôme

Le Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes 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 Avancé en Développement de Campagnes de Ventes** 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 de **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Certificat Avancé en Développement de Campagnes de Ventes**



*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 Avancé Développement de Campagnes de Ventes

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

Certificat Avancé

Développement de Campagnes de Ventas