

Formation Pratique

Gestion Commerciale et Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)



tech



tech

Formation Pratique
Gestion Commerciale et Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)

Accueil

01

Introduction

page 4

02

Pourquoi suivre cette
Formation Pratique?

page 6

03

Objectifs

page 8

04

Plan d'étude

page 10

05

Où suivre la
Formation Pratique?

page 12

06

Conditions générales

page 14

07

Diplôme

page 16

01 Introduction

Les marchés évoluent dans des environnements changeants et hautement compétitifs. La mondialisation de ces marchés, ainsi que les exigences accrues des consommateurs, ont conduit les entreprises à relever chaque jour de nouveaux défis. Dans ce contexte, le directeur commercial joue un rôle important. Son travail se concentre sur la recherche de marchés cibles et de clients, ainsi que sur la conception de l'offre et des canaux de distribution. Mais si l'on ajoute à cela l'élaboration de stratégies de marketing, leur pouvoir est encore plus grand. C'est pourquoi ce programme TECH 100% pratique apportera une valeur ajoutée aux étudiants, en leur permettant d'acquérir les dernières connaissances en matière de gestion commerciale et Marketing de haut niveau. Tout cela grâce à un séjour pratique dans une entreprise prestigieuse qui enseignera aux étudiants les derniers développements dans un secteur en constante évolution.

“

TECH présente un programme 100% pratique qui vous permettra de vous tenir au courant des derniers développements dans le monde de la gestion commerciale et Marketing. Cela vous permettra de vous positionner en tant que professionnel de haut niveau”





La gestion des entreprises de premier plan est en constante évolution. Les fluctuations du marché, ainsi que l'émergence de nouvelles technologies et procédures, obligent les professionnels de la vente et du marketing à être constamment à la recherche de nouvelles stratégies leur permettant de tirer le meilleur parti de leurs opérations et de maximiser les bénéfices de l'entreprise. Mais pour cela, il est essentiel de se tenir au courant des derniers développements dans le secteur, pour lesquels les connaissances théoriques ne suffisent pas, il est nécessaire d'aller au-devant des processus et d'apprendre à les mettre en œuvre de manière pratique.

C'est pourquoi TECH lance cette Formation Pratique en Gestion Commerciale et Marketing (CRO, Chief Revenue Officer), qui se positionne comme le complément parfait pour ceux qui, ayant déjà des connaissances dans ce domaine, souhaitent développer leurs compétences pratiques, se mettre à jour et/ou connaître le marché de l'intérieur. Pour ce faire, une période de stage intensif est proposée dans une entreprise leader du secteur. De cette manière, l'étudiant pourra connaître de première main la coordination de ce type de département et, surtout, apprendre à créer des stratégies commerciales et de Marketing susceptibles d'être couronnées de succès dans les entreprises où il évolue professionnellement.

Ainsi, la spécialisation pratique proposée par TECH ouvrira les portes d'un marché du travail très compétitif et prometteur. De nombreuses entreprises recherchent des profils comme le vôtre pour accéder à des postes à haute responsabilité, chargés non seulement de gérer les départements de vente et de Marketing, mais aussi de contrôler que les campagnes et les stratégies respectent l'ensemble de leur planification pour atteindre les objectifs proposés. Un programme de haut niveau que vous pouvez suivre pendant 3 semaines et dans lequel vous serez encadré par de grands professionnels du secteur qui vous apprendront les tenants et les aboutissants de la profession.

02

Pourquoi suivre cette Formation Pratique?

La Gestion Commerciale et le Marketing sont essentiels à la bonne gestion des entreprises. Pour ce faire, les spécialistes de ce domaine doivent manier des outils complexes et des stratégies de travail qui leur permettent de dynamiser la relation avec les clients, ainsi que la gestion interne de l'entreprise. Cette Formation Pratique permet aux étudiants TECH de maîtriser les tendances de travail les plus innovantes dans ce secteur. De plus, ces connaissances pratiques leur seront transmises par des experts ayant une spécialisation pointue.



Avec cette Formation Pratique, vous acquerrez des connaissances pratiques spécialisées sous la direction des meilleurs experts en Gestion Commerciale et Marketing dans le secteur des affaires”

1. Actualisation des technologies les plus récentes

Grâce à ce programme, l'étudiant acquerra une maîtrise actualisée des applications technologiques les plus complexes pour le développement de la Gestion Commerciale et Marketing. En complétant cette Formation Pratique, ils seront en mesure de gérer les principes et les éléments les plus récents de ces secteurs d'une manière idéale. En outre, ils seront en mesure de participer à la prise de décision correcte qui implique l'utilisation de ces ressources.

2. Exploiter l'expertise des meilleurs spécialistes

Au cours de cette opportunité d'apprentissage pratique, les étudiants TECH développeront des compétences professionnelles aux côtés d'experts de premier plan. La trajectoire distinguée de ces spécialistes leur permet d'offrir aux étudiants une vision holistique des différents scénarios dans lesquels la Gestion Commerciale et le Marketing joueront un rôle important dans la gestion des entreprises et des projets.

3. Entrer dans des environnements commerciaux de premier ordre

Pour sa Formation Pratique, TECH choisit méticuleusement les centres où elle enverra ses étudiants pour trois semaines d'apprentissage intensif. Dans ces entreprises, les étudiants pourront voir comment se déroule le travail quotidien dans les domaines du commerce et du Marketing, d'un point de vue exigeant, rigoureux et exhaustif.



4. Mettre en pratique au quotidien ce que vous apprenez dès le départ

TECH souhaite vous doter rapidement et avec souplesse des compétences professionnelles les plus demandées dans le monde des affaires. À cette fin, il a configuré un modèle d'apprentissage 100% pratique, sans longues heures de théorie. De cette manière, toutes les compétences de l'étudiant auront été acquises directement et lui donneront un accès rapide et flexible aux postes les plus recherchés dans le secteur compétitif des entreprises.

5. Élargir les frontières de la connaissance

TECH offre la possibilité de réaliser cette Formation Pratique dans des centres d'importance internationale. De cette manière, l'étudiant élargit ses frontières et se tient au courant des meilleurs professionnels des différents continents. Une opportunité unique que seule TECH, la plus grande université numérique du monde, pouvait offrir.



*Vous serez en immersion totale
dans le centre de votre choix”*

03 Objectifs

Grâce à cette Formation Pratique de TECH, les étudiants seront en mesure de développer les compétences de leadership essentielles pour prendre en charge les départements commerciales et du marketing de grandes entreprises multinationales. Ils apprendront ainsi, de manière pratique, tous les aspects à prendre en compte pour gérer des équipes de travail, afin d'obtenir des performances maximales et les plus grands bénéfices possibles pour leurs entreprises.



Objectifs généraux

- Acquérir une expérience professionnelle et/ou renforcer ses compétences en vue de son intégration dans un poste de travail
- Établir des relations professionnelles
- Entrer dans la culture d'entreprise d'une organisation



Une occasion unique d'apprendre, auprès de managers prestigieux, les derniers développements dans le monde de la gestion commerciale et Marketing"





Objectifs spécifiques

- Intégrer la vision et les objectifs généraux de l'entreprise aux politiques et stratégies de Marketing, en adaptant l'entreprise aux besoins du marché et du client
- Mettre en place les méthodes d'étude de marché les plus appropriées, ainsi qu'analyser les différentes sources de données, pour appliquer les politiques et stratégies commerciales dans l'entreprise
- Identifier les opportunités, les menaces et les changements dans l'environnement compétitif et agir avec agilité face à ces changements dans le marché, les canaux et la concurrence
- Définir, exécuter et diriger une stratégie Marketing réussie, en maîtrisant les outils du processus marketing et en les utilisant au profit de l'entreprise
- Créer des stratégies axées sur le client, qui offrent des propositions de valeur personnalisées
- Développer des compétences de gestion pour créer et diriger des équipes de vente qui génèrent une valeur ajoutée pour l'organisation
- Acquérir des compétences de leadership qui vous permettront de diriger des équipes de vente et de Marketing
- Maîtriser une connaissance approfondie de la gestion logistique et financière de l'entreprise
- Réaliser des études de marché pour comprendre les évolutions du marché et les comportements d'achat qui peuvent définir la stratégie marketing
- Être capable de diriger la gestion commerciale de l'entreprise
- Planifier et réaliser des campagnes de vente
- Constituer des équipes de vente de haut niveau grâce à des techniques de coaching et d'intelligence émotionnelle
- Gérer l'ensemble du processus de vente
- Exécuter des stratégies de Marketing visant la commercialisation des produits et la fidélisation des clients
- Obtenir une vision internationale de la gestion commerciale et Marketing
- Utiliser les médias numériques pour faire connaître l'entreprise et ses produits, ainsi que pour mener à bien le processus de vente



Développer les compétences managériales qui vous permettront d'obtenir une meilleure performance des équipes de travail dans les domaines commercial et Marketing"

04

Plan d'étude

L'option formation pratique de ce programme consiste en un stage pratique dans une entreprise leader du secteur, d'une durée de 3 semaines du lundi au vendredi, avec 8 heures consécutives de formation pratique avec un professionnel du secteur. Ce stage permettra aux étudiants d'acquérir une connaissance approfondie des subtilités du travail de gestion dans l'environnement commercial et Marketing.

Dans cette proposition de formation, de nature totalement pratique, les activités visent à développer et à perfectionner les compétences nécessaires à la réalisation d'un travail de gestion dans les domaines du commerce et du marketing, en acquérant les qualifications nécessaires pour gérer toutes les tâches liées à ces départements.

Il s'agit sans aucun doute d'une occasion d'apprendre en travaillant dans les services de vente et de Marketing, qui sont essentiels dans toute entreprise actuelle. De cette manière, l'étudiant aura la possibilité de participer au travail quotidien d'une entreprise leader du secteur et de se tenir au courant des principales avancées dans ce domaine, ce qui constitue une option de grande valeur.

Ainsi, le séjour pratique dans une entreprise leader dans le domaine du commerce et du marketing permettra aux étudiants de réaliser une série d'activités pratiques dans différents domaines et départements de l'entreprise, en obtenant une vue d'ensemble du secteur qui leur permettra d'entrer rapidement sur le marché du travail, en devenant l'un des professionnels les plus compétitifs du moment.

L'enseignement pratique sera dispensé avec la participation active de l'étudiant, qui réalisera les activités et les procédures de chaque domaine de compétence (apprendre à apprendre et à faire), avec l'accompagnement et les conseils des enseignants et d'autres collègues formateurs qui facilitent le travail en équipe et l'intégration multidisciplinaire en tant que compétences transversales pour la pratique commerciale et du Marketing (apprendre à être et apprendre à être en relation).



Formez-vous dans une entreprise qui peut vous offrir toutes ces possibilités, avec un programme académique innovant et une équipe humaine capable de vous développer au maximum"

Les procédures décrites ci-dessous constitueront la base de la partie pratique de la formation et leur mise en œuvre sera fonction de la disponibilité et de la charge de travail du centre, les activités proposées étant les suivantes:

| Module | Activité pratique |
|--|---|
| Stratégies de Gestion Commerciale et Marketing | Identifier les lacunes en matière de gestion en formant et en encadrant des personnes et des équipes dans le domaine de la vente et de la gestion des comptes |
| | Mettre en œuvre des processus solides de gestion des ventes: pipeline, planification des comptes et propositions |
| Tendances Marketing actualisées pour le Chief Revenue Officer | Faciliter la prise de contact avec les clients actuels et futurs et coordonner sa mise en œuvre à travers les canaux de vente, la gestion des clients, le marketing et les communications |
| | Participer au processus d'étude de la clientèle (quantité et qualité) afin de fournir un leadership stratégique à l'architecture et au positionnement de la marque |
| | Superviser le développement des canaux/partenaires, en ajoutant de nouveaux canaux de vente et des revendeurs et partenaires tiers |
| Tendances commerciales actualisées pour le Chief Revenue Officer | Appliquer les processus de suivi des recettes et des prospects, en les adaptant, si nécessaire, pour créer une dynamique durable |
| | Soutenir la réalisation des résultats à court terme et de la stratégie à long terme, y compris les prévisions de recettes |
| Activités de portée plus large au sein de la Gestion Commerciale et Marketing de l'entreprise | Participer au processus de prospection et de clôture des relations avec les clients clés |
| | Soutenir par l'action la mise en œuvre des stratégies de croissance |

05

Où suivre la Formation Pratique?

Afin d'améliorer les qualifications des étudiants dans le domaine de la gestion commerciale et Marketing, TECH est en contact avec les meilleures entreprises du secteur avec lesquelles elle a conclu des accords de collaboration afin que les étudiants puissent y effectuer des stages. Ils pourront ainsi apprendre auprès d'une équipe de professionnels actifs et expérimentés, qui mettront tout en œuvre pour leur enseigner les tenants et les aboutissants de la profession.

“

Pour améliorer vos compétences pratiques en gestion commerciale et Marketing, vous pourrez participer aux activités d'une entreprise jouissant d'un grand prestige international dans le secteur”





L'étudiant pourra suivre cette formation dans les centres suivants:



École de Commerce

CBM Innovación en Estrategias SAS

Pays Ville
Mexique Mexico

Adresse: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro, 56100 Texcoco, Edo. de Méx.

Entité spécialisée dans la promotion commerciale numérique et hors ligne

Formations pratiques connexes:

- MBA Marketing Numérique
- MBA en Gestion de Business Intelligence



École de Commerce

Grupo Fórmula

Pays Ville
Mexique Ville de Mexico

Adresse: Cda. San Isidro 44, Reforma Soc, Miguel Hidalgo, 11650 Ciudad de México, CDMX

Entreprise leader dans le domaine de la communication multimédia et de la génération de contenu

Formations pratiques connexes:

- Design Graphique
- Gestion du Personnel

06

Conditions générales

Assurance responsabilité civile

La principale préoccupation de cette institution est de garantir la sécurité des stagiaires et des autres collaborateurs nécessaires aux processus de formation pratique dans l'entreprise. Parmi les mesures destinées à atteindre cet objectif figure la réponse à tout incident pouvant survenir au cours de la formation d'apprentissage.

Pour ce faire, cette université s'engage à souscrire une assurance Responsabilité Civile pour couvrir toute éventualité pouvant survenir pendant le séjour au centre de stage.

Cette police d'assurance couvrant la Responsabilité Civile des stagiaires doit être complète et doit être souscrite avant le début de la période de Formation Pratique. Ainsi, le professionnel n'a pas à se préoccuper des imprévus et bénéficiera d'une couverture jusqu'à la fin du stage pratique dans le centre.



Conditions générales de la Formation pratique

Les conditions générales de la Convention de Stage pour le programme sont les suivantes:

- 1. TUTEUR:** Pendant la Formation Pratique, l'étudiant se verra attribuer deux tuteurs qui l'accompagneront tout au long du processus, en résolvant tous les doutes et toutes les questions qui peuvent se poser. D'une part, il y aura un tuteur professionnel appartenant au centre de placement qui aura pour mission de guider et de soutenir l'étudiant à tout moment. D'autre part, un tuteur académique sera également assigné à l'étudiant, et aura pour mission de coordonner et d'aider l'étudiant tout au long du processus, en résolvant ses doutes et en lui facilitant tout ce dont il peut avoir besoin. De cette manière, le professionnel sera accompagné à tout moment et pourra consulter les doutes qui pourraient surgir, tant sur le plan pratique que sur le plan académique.
- 2. DURÉE:** Le programme de formation pratique se déroulera sur trois semaines continues, réparties en journées de 8 heures, cinq jours par semaine. Les jours de présence et l'emploi du temps relèvent de la responsabilité du centre, qui en informe dûment et préalablement le professionnel, et suffisamment à l'avance pour faciliter son organisation.
- 3. ABSENCE:** En cas de non présentation à la date de début de la Formation Pratique, l'étudiant perdra le droit au stage sans possibilité de remboursement ou de changement de dates. Une absence de plus de deux jours au stage, sans raison médicale justifiée, entraînera l'annulation du stage et, par conséquent, la résiliation automatique de la formation. Tout problème survenant au cours du séjour doit être signalé d'urgence au tuteur académique.
- 4. CERTIFICATION:** l'étudiant qui réussit la Formation Pratique recevra un certificat accréditant le séjour dans le centre en question.
- 5. RELATION DE TRAVAIL:** La formation pratique ne constitue pas une relation de travail de quelque nature que ce soit.
- 6. ÉTUDES PRÉALABLES:** Certains centres peuvent exiger un certificat d'études préalables pour effectuer la Formation Pratique. Dans ce cas, il sera nécessaire de le présenter au département de formations pratiques de TECH afin de confirmer l'affectation du centre choisi.
- 7. NON INCLUS:** La Formation Pratique ne comprend aucun élément non décrit dans les présentes conditions. Par conséquent, il ne comprend pas l'hébergement, le transport vers la ville où le stage a lieu, les visas ou tout autre avantage non décrit.

Toutefois, les étudiants peuvent consulter leur tuteur académique en cas de doutes ou de recommandations à cet égard. Ce dernier lui fournira toutes les informations nécessaires pour faciliter les démarches.

07 Diplôme

Ce Diplôme en **Gestion Commerciale et Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)** contient le programme le plus complet et le plus à jour sur la scène professionnelle et académique.

À l'issue des épreuves, l'étudiant recevra par courrier, avec accusé de réception, le certificat de Formation Pratique correspondant délivré par TECH.

Le certificat délivré par TECH mentionne la note obtenue lors des évaluations.

Diplôme: **Formation pratique en Gestion Commerciale et Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)**

Temps estimé: **3 semaines**

Assistance: **du lundi au vendredi, par équipes de 8 heures consécutives**

N° d'heures officielles: **120 h. de Formation Professionnelle**





Formation Pratique
Gestion Commerciale et Marketing
(CRO, Chief Revenue Officer)

Formation Pratique

Gestion Commerciale et Marketing (CRO, Chief Revenue Officer)



tech