

Formation Pratique

MBA en Gestion des Ventes et du Marketing





tech université
technologique

Formation Pratique
MBA en Gestion des
Ventes et du Marketing

Sommaire

01

Introduction

Page 4

02

Pourquoi suivre cette
Formation Pratique?

Page 6

03

Objectifs

Page 8

04

Plan d'étude

Page 10

05

Où puis-je effectuer
mon Stage Pratique?

Page 12

06

Conditions générales

Page 16

07

Diplôme

Page 18

01 Introduction

Le commerce en ligne a été une révolution commerciale majeure qui a vu, au cours des dernières décennies, une progression de l'acquisition de produits par le biais d'Internet: un scénario qui oblige les professionnels à être au courant des dernières tendances pour élaborer des stratégies commerciales efficaces. Face à cette réalité, TECH a créé ce programme qui offre au professionnel une vision pratique et réelle de la gestion de ce domaine. Ceci sera possible grâce à un séjour de 3 semaines dans une entreprise prestigieuse dans le développement d'alliances et la planification commerciale numérique et hors ligne.

“

Grâce à cette Formation Pratique, vous obtiendrez une vision beaucoup plus directe et réelle de la transformation actuelle du secteur Commercial et des Ventes d'une entreprise”





La mondialisation a permis un développement commercial spectaculaire au cours des dernières décennies, grâce au commerce électronique et à la maîtrise de la complexité logistique dans un monde interconnecté. Ces développements permettent aux entreprises d'adopter une approche beaucoup plus internationale et expansive.

Dans ce contexte, les professionnels qui souhaitent se tenir au courant des tendances actuelles dans le domaine de la vente et du marketing ont besoin de le faire par le biais d'une véritable immersion dans ce domaine. C'est pourquoi TECH a conçu ce programme, qui propose un séjour de 3 semaines dans une entreprise leader du monde des affaires, et qui maîtrise parfaitement les stratégies à développer dans un secteur influencé par les changements technologiques et socio-économiques.

Il s'agit d'un stage intensif, au cours duquel le professionnel pourra voir de ses propres yeux comment le travail est effectué au quotidien par des spécialistes de la gestion d'équipes commerciales et de vente: une tâche qui implique également la mise en pratique d'excellentes compétences en matière de communication avec les fournisseurs et les clients au cours des différentes phases de la commercialisation des produits. TECH offre donc une expérience unique dans le panorama académique, qui vise à stimuler la carrière des professionnels qui souhaitent prospérer dans ce domaine ou créer leur propre entreprise.

02

Pourquoi suivre cette Formation Pratique?

Les professionnels qui exercent leur activité quotidienne dans le domaine commercial ou qui possèdent les connaissances nécessaires pour créer leur propre entreprise, exigent de pouvoir mettre à jour leurs connaissances grâce à une expérience réelle dans un environnement commercial de premier ordre. C'est pourquoi TECH a conçu ce programme, qui répond aux besoins réels de toutes les personnes qui aspirent à gérer le secteur Commercial et des Ventes, ou à gérer leur propre entité. Ainsi, un séjour de 3 semaines a été conçu dans une entreprise leader, responsable de la mise en œuvre de plans d'affaires stratégiques, en appliquant les dernières technologies disponibles dans ce domaine. De cette manière, le professionnel obtiendra une vision directe et réelle des méthodes et procédures utilisées par les meilleurs experts dans ce domaine.



Pendant 3 semaines, vous serez accompagné par les meilleurs spécialistes du commerce et de la vente d'une entreprise leader dans le domaine de la planification stratégique des entreprises"

1. Actualisation des technologies les plus récentes

Il ne fait aucun doute que les nouvelles technologies ont transformé le panorama commercial actuel, le présent et l'avenir. Ainsi, toutes les entreprises ont incorporé des outils numériques pour établir des stratégies de Marketing, de contrôle et de suivi des ventes. Pour cette raison, et dans le but de rapprocher le professionnel de cette technologie, TECH a créé cette Formation Pratique, où vous entrerez dans un environnement commercial innovant, en accédant à la dernière technologie appliquée au domaine Commercial et des Ventes.

2. Exploiter l'expertise des meilleurs spécialistes

Au cours de ce processus de Formation Pratique, le professionnel ne sera pas seul, puisqu'il sera accompagné d'un expert spécialisé dans le domaine commercial et des ventes de l'entreprise où se déroule le séjour. Cela lui permettra de voir, *in situ*, le développement des techniques, méthodes et stratégies les plus récentes dans ce domaine, dans un environnement professionnel de premier ordre.

3. Accéder à des milieux de premier ordre

Le professionnel qui souhaite effectuer une immersion pratique en Gestion des Ventes et du Marketing peut le faire à travers les entreprises pertinentes que TECH met à sa disposition: des entités qui ont été sélectionnées après une procédure approfondie et rigoureuse, avec laquelle cette institution académique garantit au diplômé l'accès à une entreprise leader dans ce domaine.



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

Dans cette Formation Pratique, TECH s'éloigne du concept purement théorique pour offrir au professionnel une expérience pratique dans un environnement de premier niveau. Grâce à cette philosophie, le diplômé sera en mesure, en seulement 3 semaines, d'intégrer les processus et méthodes les plus innovants dans le domaine Commercial et des Ventes, et donc de prospérer dans sa carrière professionnelle.

5. Élargir les frontières de la connaissance

Cette Formation Pratique offre une vision renouvelée et actuelle du domaine Commercial et des Ventes. Grâce à cette perspective, le professionnel qui suit ce programme sera en mesure d'inclure les stratégies commerciales les plus efficaces et les plus innovantes dans son activité quotidienne ou de les développer dans le projet d'entreprise qu'il a en tête: une opportunité unique que seule TECH, la plus grande université numérique du monde, peut offrir.

“

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

03

Objectifs

La Formation Pratique en MBA en Gestion des Ventes et du Marketing a pour but de faciliter les performances des professionnels qui souhaitent découvrir le travail quotidien d'une entreprise spécialisée dans le marketing et la planification stratégique des ventes. De cette façon, ils pourront acquérir et maîtriser les compétences axées sur la vente et la direction d'équipe.



Objectifs généraux

- Maîtriser la préparation et la planification des équipes chargées de la vente ou de la négociation avec les fournisseurs
- Intégrer les stratégies commerciales les plus efficaces pour le développement d'une entreprise
- Connaître les outils numériques disponibles pour le contrôle et le suivi de la logistique commerciale





Objectifs spécifiques

- ♦ Appliquer des compétences spécifiques de leadership en matière de vente et de gestion commerciale
- ♦ Gestion d'équipes multiculturelles
- ♦ Analyser la rentabilité des projets d'investissement et la création de valeur
- ♦ Analyser l'impact financier des décisions de gestion
- ♦ Appliquer des méthodes et techniques de recherche quantitative et qualitative
- ♦ Avoir une connaissance approfondie des techniques de Marketing
- ♦ Réaliser une organisation commerciale et une stratégie de vente correctes
- ♦ Contrôler l'activité commerciale de l'entreprise
- ♦ Réaliser des audits commerciaux
- ♦ Appliquer les techniques de *coaching* dans les actions de vente



Obtenez les compétences nécessaires pour communiquer et développer vos idées commerciales”

04

Plan d'étude

Le monde globalisé conduit nécessairement les professionnels à se tenir au courant des derniers développements dans le secteur commercial. C'est pourquoi TECH propose ce programme de Formation Pratique en MBA en Gestion des Ventes et du Marketing. Un séjour de 3 semaines dans une entreprise prestigieuse, où vous serez guidé par des spécialistes dans ce domaine.

Ainsi, le programme aborde en profondeur différents domaines tels que la logistique, les relations commerciales avec les fournisseurs, le service à la clientèle et la numérisation. Tout ceci est destiné à spécialiser les managers qui veulent connaître ces domaines, d'un point de vue stratégique, international et innovant.

Dans cette proposition de formation, de nature totalement pratique, les activités visent à développer et à perfectionner les compétences nécessaires à la prestation de services dans des domaines Commercial et ventes et des conditions qui exigent un haut niveau de qualification, et qui sont orientées vers un entraînement spécifique pour l'exercice de l'activité, dans un environnement de sécurité et de haute performance professionnelle.

L'enseignement pratique se fera avec la participation active de l'étudiant qui réalisera les activités et les procédures de chaque domaine de compétence (apprendre à apprendre et apprendre à faire), avec l'accompagnement et les conseils des enseignants et des autres stagiaires qui facilitent le travail en équipe et l'intégration multidisciplinaire en tant que compétences transversales pour la pratique de la gestion des ventes 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 dépendront de la disponibilité et de la charge de travail du centre, les activités proposées étant les suivantes:

Module	Activité pratique
Logistique et gestion économique	Analyser la concurrence au moyen d'une analyse comparative
	Aider à la gestion des stocks, de l'entreposage et de l'approvisionnement au sein du département de la logistique d'achat
	Soutenir le service après-vente
	Effectuer l'analyse de la demande et les prévisions pour la logistique
	Contribuer à la planification des ventes
Gestion commerciale	Effectuer des analyses SWOT, sectorielles et concurrentielles
	Collaborer à la planification de campagnes des ventes
	Suivi de l'activité commercial
	Fournir un soutien en matière de contrôle du plan de vente annuel
Organisation commerciale et de l'équipe de ventes	Aider à l'organisation du réseau de vente par organigramme départemental
	Réaliser des analyses de la qualité des services
	Appliquer des stratégies d'attraction et de vente de services
	Utiliser les outils de supervision dans le contrôle de l'activité commerciale
	Réaliser la méthode du <i>balanced scorecard</i> et actions d'après-vente
Intégration des canaux numériques dans la stratégie commerciale	Faire partie de l'équipe qui élabore la planification et le développement d'un plan stratégique de commerce électronique
	Contribuer à la planification d'une stratégie de gestion des relations avec les clients
	Contrôler et analyser les résultats de <i>social media</i> sur la stratégie commercial
	Collaborer dans la conception d'un plan de <i>social media</i>
Processus d'activité de vente	Préparer une visite commerciale, après avoir réalisé une étude du client et préparé l'entretien
	Mettre en œuvre des stratégies de négociation et conclure la vente
	Appliquer des notions de psychologie dans le processus de vente
	Effectuer une analyse finale de la visite commerciale

05

Où puis-je effectuer mon Stage Pratique?

Soucieux d'offrir aux étudiants une expérience unique dans le développement de leurs compétences, TECH leur offre la possibilité de mettre en pratique les connaissances théoriques qu'ils ont acquises dans le domaine de la Gestion des Ventes et du Marketing au sein d'une entreprise spécialisée. De cette manière, vous vous spécialisez aux côtés de professionnels expérimentés, propulsant votre carrière au plus haut niveau de ce domaine technologique. En outre, notre institution s'adapte aux besoins et aux préférences de l'étudiant, ce qui lui permet de choisir la destination qui lui convient le mieux.



Optez pour cette formation pratique et dynamisez vos projets d'entreprise"





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



École de Commerce

Dorsia Santa Engracia

Pays
Espagne

Ville
Madrid

Adresse: Calle de Sta Engracia,
153, 28003 Madrid

Dorsia dispose d'une large équipe de professionnels médicaux spécialisés dans les domaines de la chirurgie et de la médecine esthétique

Formations pratiques connexes:

- Gestion des Ventes et du Marketing
- Médecine Esthétique



École de Commerce

OVB Donostia

Pays
Espagne

Ville
Gipuzkoa

Adresse: Calle Portuetxe 37, 1- Oficina 8, San Sebastián, 20018

OVB Spain, fondée en 2002, se concentre sur la planification financière globale à long terme et s'adresse principalement aux clients privés

Formations pratiques connexes:

- Gestion des Ventes et du Marketing



École de Commerce

ultimafiesta.com

Pays
Espagne

Ville
León

Adresse: El Río, 9, 24359 Seisón de la Vega

Entreprise dédiée à l'accompagnement de la mort

Formations pratiques connexes:

- Organisation d'événements
- Gestion des Ventes et du Marketing



École de Commerce

Innovación Gráfica

Pays Ville
Mexique Ville de México

Adresse: Calle Juan de Dios Peza N° 115, Col Obrera, CP. 06800, CDMX

Entité spécialisée dans le marketing et l'architecture commerciale

Formations pratiques connexes:

- Conception Graphique
- MBA en Marketing Numérique



École de Commerce

Gaming Partners

Pays Ville
Mexique Ville de México

Adresse: Poniente 75 Col. 16 de septiembre Alcaldía Miguel Hidalgo

Société spécialisée dans le marketing des jeux et le développement de jeux vidéo

Formations pratiques connexes:

- Gestion du Personnel
- Gestion des Ventes et du Marketing



École de Commerce

Coppel

Pays Ville
Mexique Sinaloa

Adresse: República 2855 Los Alamos, Col. Recursos Hidráulicos 80105 Culiacán Rosales, Sinaloa

Société spécialisée dans les services financiers et services et conseillers financiers

Formations pratiques connexes:

- MBA en Marketing Numérique
- Conception Graphique



École de Commerce

CBM innovación en estrategias SAS

Pays Ville
Mexique Ville de México

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 en Marketing Numérique
- MBA en Gestion de Business Intelligence



École de Commerce

Frsko Marketing

Pays Ville
Mexique Ville de México

Adresse: Av. Marina Nacional 385-Piso 6, Oficina 610, Verónica Anzúres, Miguel Hidalgo, 11370, CDMX, México

Entreprise spécialisée en Marketing Numérique, Branding et communication

Formations pratiques connexes:

- MBA en Gestion du Marketing (CMO, Chief Marketing Officer)



École de Commerce

Veterinaria UCLE

Pays Ville
Argentine Cordoue

Adresse: Maestro Vidal 1600, X5001
Córdoba, Argentina

Centre vétérinaire spécialisé en hospitalisation et urgences

Formations pratiques connexes:

- Gestion des Ventes et du Marketing
- Chirurgie Vétérinaire des Petits Animaux



École de Commerce

Lo Bruno Estructuras S.A.

Pays Ville
Argentine Santiago del Estero

Adresse: Fray L. Beltrán y 1º Teniente
Ardiles. Parque Industrial - La Banda,
Santiago del Estero

Entreprise spécialisée dans la fabrication de
matériaux de construction

Formations pratiques connexes:

- Gestion des Ventes et du Marketing
- Infrastructure et Génie Civil



École de Commerce

Web Experto

Pays Ville
Argentine Santa Fe

Adresse: Lamadrid 470 Nave 1 1º piso Oficina
17, Rosario, Santa Fe

Entreprise de gestion numérique et d'orientation web

Formations pratiques connexes:

- Gestion des Ventes et du Marketing
- MBA en Marketing Numérique



École de Commerce

Clínica Veterinaria Panda

Pays Ville
Argentine Ville Autonome
de Buenos Aires

Adresse: Ruiz Huidobro 4771 Saavedra,
Ciudad de Buenos Aires

Clinique Vétérinaire Panda avec 25 ans
d'expérience et avec cinq succursales distribuées
dans la Ville de Buenos Aires

Formations pratiques connexes:

- Médecine Interne des Petits Animaux
- Gestion des Ventes et du Marketing

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 du processus d'enseignement et 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 de responsabilité civile pour les stagiaires aura une couverture large et sera souscrite avant le début du stage 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 de **Formation Pratique en MBA en Gestion des Ventes et du Marketing** contient le programme le plus complet et le plus à jour sur la scène professionnelle et académique.

Une fois que l'étudiant aura réussi les évaluations, il recevra par courrier, avec accusé de réception, le diplôme correspondant de la Formation Pratique délivré par TECH.

Le certificat délivré par TECH mentionne la note obtenue lors de l'évaluation.

Diplôme: **Formation Pratique en MBA en Gestion des Ventes et du Marketing**

Durée: **3 semaines**

Modalité: **du lundi au vendredi, durant 8 heures consécutives**



future
santé confiance personnes
éducation information tuteurs
garantie accréditation enseignement
institutions technologie apprentissage
communauté engagement
service personnalisé innovation
connaissance présent qualité
en ligne formation
développement institution
classe virtuelle langues

tech université
technologique

Formation Pratique
MBA en Gestion des
Ventes et du Marketing

Formation Pratique

MBA en Gestion des Ventes et du Marketing

