

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Aux étudiants titulaires d'un diplôme reconnu par l'état bac+3 ou par équivalent sur dossier
- Être âgé(e) de moins de 26 ans
- Avoir une sensibilité pour les secteurs du luxe et du Travel Retail

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

**Ce cursus a pour objectif de fournir aux managers les moyens :**

- d'anticiper les évolutions de la fonction mercatique-vente et de devenir des acteurs du changement
- de créer et mettre en place des stratégies mercatiques adaptées aux spécificités de l'entreprise et de son marché
- de maîtriser les outils et techniques mercatiques
- de négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables

## COMPETENCES DEVELOPPEES

**Ce cursus permet de développer ses capacités à :**

- animer et gérer des équipes commerciales
- maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources à travers une organisation, dans un contexte de concurrence-coopération, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles
- comprendre l'ensemble des principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en oeuvre un management efficace

## PERIODE DE FORMATION

Le Master se déroule sur 2 années de formation après l'obtention de 180 ECTS, pour l'accès en M1, ou la validation d'un bac+4, pour l'accès directement en M2.

La formation est de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

## MODALITES D'INSCRIPTION

- Présélection sur dossier de candidature
- Entretien individuel

## EVALUATION DE LA FORMATION

L'apprenti doit avoir validé les unités d'enseignement requises, soutenu et validé le projet managérial (M1) et le mémoire (M2) et obtenu le niveau B1 en anglais (soit un minimum de 550 au TOEIC - Test of english for international communication).



## PERSPECTIVES DE CARRIERES

### • Marketing :

Directeur des appels d'offres, chef de projet, chef de produit, responsable marketing opérationnel, directeur commercial et marketing...

### • Commercial :

Chef de groupe distribution, directeur des ventes, responsable de magasin ou d'unité commerciale, chargé(e), d'affaires, area manager travel retail, directeur développement...

## LES + ELYSEES MARBEUF

- Réseau de 3000 entreprises
- Cycles de conférences de professionnels de grandes enseignes
- Visites d'entreprises & institutions

# PROGRAMME

1 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE
Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial
Le management commercial
La communication et l'anglais commercial
Les études de marché : principes et applications aux situations managériales
La relation client : la GRC, internet et les réseaux sociaux
La stratégie commerciale
Mercatique 2 : Stratégie marketing
Retour entreprise
2 <sup>ÈME</sup> ANNÉE
Méthodologie du mémoire et mémoire de fin d'études
Les études de marché
Le management stratégique
L'entreprenariat
Le marketing des produits et services industriels
Gestion des comptes-clés et négociation des affaires
Retail marketing et politiques de distribution
La stratégie d'internationalisation
Bulat niveau 2
Anglais professionnel



## UN MOT SUR L'APPRENTISSAGE

L'apprentissage se base sur une pédagogie en alternance et parfois par projets. L'apprenti occupe un poste à « temps plein » au sein de son entreprise, en tant que salarié. Il développe ainsi dans le même temps connaissances théoriques, compétences techniques et expérience professionnelle. L'école Élysées Marbeuf organise de nombreux ateliers coaching afin d'aider les apprentis dans leur recherche d'entreprise.

### CONTACT

#### Paris

64 bis, rue la Boétie - 75008 Paris

Tél. : +33 (0) 1 53 23 87 00

E-mail : [info@elysees-marbeuf.fr](mailto:info@elysees-marbeuf.fr)