

MMPC 2325	MANAGER MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE	Année 1	Année 2	Titre Réseau GES Educative - Sciences-U Lyon
Blocs de Compétences	Programme MMPC 2022 - 2024	Heures	Heures	Objectif d'acquisition de compétences du référentiel métier
BLOC 1 ANALYSER L'ENVIRONNEMENT INTERNE ET EXTERNE	Sociologie du travail	7		<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des effectifs présents au sein de l'entreprise : cartographier le capital humain de l'entreprise pour s'assurer du potentiel humain de l'entreprise - Analyse de la stratégie marketing : analyser ses marchés et son environnement en interne et en externe & analyser les stratégies de communications pour proposer des produits innovants et adaptés au marché - Analyse de la stratégie commerciale : identifier le positionnement de l'entreprise sur le(s) marché(s), identifier ses clients actifs ou dormants dans le portefeuille clients & confronter le positionnement de l'entreprise aux évolutions du(es) marché(s) pour déterminer les opportunités de croissance de l'entreprise
	Histoire des modèles économiques	7		
	Droits des contrats	14	21	
	Responsabilité sociétale des entreprises et éthiques des affaires	14	21	
	Etude de marché et veille concurrentielle	21		
	Communication digitale et stratégie des médias sociaux	21	28	
	Les relations publiques	14		
	Analyse du portefeuille et du budget	21	21	
Mission Task Force: Analyse de l'environnement interne et externe	35			
BLOC 2 DEFINIR LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE	Marketing stratégique	35	35	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration du plan marketing : proposer un plan marketing générant le développement souhaité par la direction pour optimiser le business model de l'entreprise & réajuster le dispositif du plan marketing pour mettre en œuvre la stratégie marketing - Optimisation de la performance globale du service marketing et commercial : cibler les clients à développer ou à conquérir en fonction de la stratégie marketing & déterminer les objectifs et les axes de l'action commerciale pour mener à bien ses performances commerciales - Déploiement et suivi des stratégies sur les comptes clés : déterminer les actions clés & déterminer les indicateurs de performance et bâtir les tableaux de bords adaptés pour assurer le déploiement efficace de la stratégie commerciale
	Stratégie commerciale et développement	28	35	
	Indicateurs de performance et tableaux de bords	21	21	
	Business English	28	35	
	Soft Skills	14	21	
	Mission Task Force : Mission consulting et commerciale	35		
BLOC 3 PILOTER LE DEVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL	Stratégie marketing et commerciale d'une entreprise (campagnes marketing et digitale)	28		<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre du plan d'action commercial : décliner le plan d'action marketing en actions opérationnelles & mettre en place une campagne d'inbound marketing génératrices de leads nurturés pour garantir la visibilité et lisibilité du plan d'action commercial - Manager les forces vives de l'entreprise : piloter les équipes de la direction commerciale et marketing dans le cadre d'un développement commercial pour conduire le plan d'action commercial - Mise en place de l'efficacité commerciale : mettre en œuvre le plan d'action commercial (technique) et négocier pour établir une relation client durable - Pilotage de la performance commerciale et budgétaire : suivre les résultats commerciaux et mesurer l'atteinte des objectifs fixés à l'aide des tableaux de bords pour suivre, analyser les résultats commerciaux globaux, par équipe, par canal, par zone géographique et par collaborateur et réorienter si nécessaire le plan d'action commercial
	Management d'équipe	14		
	Techniques de négociation commerciale	28		
	Psycho sociologie des organisations	7		
	Performance commerciale : les leviers	28		
	Evaluation certificative : Jeu de rôle sur la négociation	7		
	Réponse à un appel d'offres		35	
	Plan d'action commercial et performance		35	
	Analyse de la rentabilité financière		21	
	Mission Task Force : Analyse d'une campagne pour déterminer la cible		35	
	Mission Task Force : Pilotage des ressources humaines et matériels		35	
Mission Task Force : Elaboration d'un tableau de bord		21		
BLOC PROFESSIONNEL ACTIVITES SUPPORTS	Accueil + Séminaire d'intégration	21		<ul style="list-style-type: none"> - Rédiger des documents professionnels - Présenter son entreprise et des projets relatifs au marketing et à la performance commerciale
	Méthologie mémoire + Evaluation certificative mémoire	7	28	
	Soutenance mémoire		7	
TOTAL		455	455	