

ENSEIGNEMENT 2^{ème} ANNEE DE FORMATION

Bloc A : Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

- MA1.2 – Elaborer des préconisations sur le positionnement de l'offre et la cible marketing
- MA2 – Identifier et mobiliser les réseaux, canaux et circuits de distribution
- MA3 – Elaborer et mettre en œuvre un plan de communication
- MA5.1 – Appréhender les notions de base de l'intelligence économique
- MA5.2 – Promouvoir l'offre de l'entreprise en France et à l'international
- MA4 – Intégrer le digital pour une stratégie marketing pluri-média
- MA5.3 – Communiquer en situation professionnelle interculturelle

Bloc B : Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre

- MB1 – Mener une négociation commerciale complète
- MB2 – Définir un plan d'actions commerciales et mesurer sa performance
- MB3 – Se positionner sur les marchés étrangers
- MB4 – Gérer un portefeuille clients
- MB5 – Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation de sa clientèle

Bloc C : Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

- MC1 – Déterminer le coût réel d'un produit et sa rentabilité
- MC2 – Analyser les documents comptables et financiers d'une entreprise
- MC3.1 – Appréhender les règles fiscales, juridiques et comptables applicables à l'entreprise
- MC3.2 – Appliquer une démarche d'amélioration continue à un système d'information de gestion
- MC4 – Participer à l'élaboration du budget et assurer le suivi de l'activité

Bloc D : Piloter un projet, manager une équipe

- MD1.2 – Piloter un projet dans sa globalité
- MD2.1 – Manager une équipe au quotidien
- MD2.2 – Animer et motiver son équipe au quotidien

Enseignements linguistiques

- Anglais / TOEIC
- LV2 (Allemand, Espagnol, Italien)

Pratiques professionnelles

- Accompagnement recherche de stage
- Préparation du rapport professionnel et soutenances de stage à l'étranger