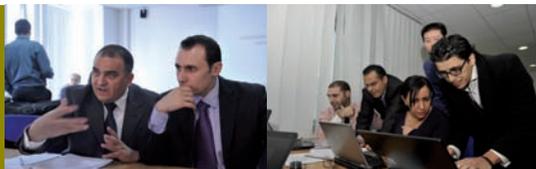


Certificat Supérieur en Management

MARKETING & VENTE



Le programme...

Les métiers de la vente ont connu de profondes mutations ces dernières années ; si la négociation en reste l'élément fondateur, on constate que les entreprises attendent de leurs commerciaux des compétences autres et considérées maintenant comme essentielles.

Ainsi, la problématique de l'efficacité commerciale, le management de la force de vente et la fidélisation du client sont clairement des axes stratégiques pour les années à venir.

Le CSM Marketing-Vente s'adresse donc à des responsables commerciaux expérimentés souhaitant actualiser, renforcer et élargir leurs champs de compétences dans les métiers de la vente tout en poursuivant leurs activités professionnelles.

Les objectifs...

Le CSM Marketing-Vente a pour objectif de consolider et actualiser les connaissances des cadres qui travaillent au développement de la relation client autour des métiers du marketing, de la vente.

Le programme s'adresse à des personnes ayant un projet professionnel fort dans la fonction commerciale. Le programme est conçu pour doter les participants des savoirs, savoir-faire et savoir-être nécessaires à la maîtrise du processus de vente et au management commercial.

Les points forts du programme ...

- Un rythme parfaitement compatible avec la vie professionnelle à raison de deux séances de 2h 30mn les lundis et mercredis de 18h 00 à 20h 30 plus la matinée du samedi de 9h à 13h.
- Une démarche pédagogique innovante articulée autour de six modules (trois modules fondamentaux et trois modules de spécialisation) plus trois ateliers de consolidation
- Réalisation d'un projet professionnel assimilable à une mission de conseil.
- Une grande disponibilité de l'encadrement pédagogique sur toute la durée de la formation
- Des ressources documentaires d'une richesse exceptionnelle : centre de documentation, supports pédagogiques, Internet haut débit, ...

Profil pour candidater ...

- Professionnel en activité, titulaire d'un bac + 3 ou plus, avec expérience professionnelle significative d'au moins 3 ans.
- Passer avec succès le test de sélection et l'entretien avec le jury des admissions
- Qualités relationnelles attendues : communication, ouverture d'esprit et capacité à travailler en groupe.

La formation est sanctionnée par le Certificat Supérieur en Management exclusivement délivré par MDI-Business School au candidat qui suit l'intégralité des modules et ateliers de consolidation, réussit un examen final et présente avec succès un projet professionnel.

Dossier de candidature :

- Une copie légalisée du dernier diplôme
- Un C.V détaillé + une lettre de motivation
- Une fiche d'état civil + une photo d'identité



CSM EN MARKETING & VENTE

Parcours pédagogique ...

Module 1

Marketing : du stratégique à l'opérationnel

Module 2

Techniques de vente

Module 3

Techniques de négociation commerciale

Module 4

Management de la force de vente

Module 5

Le C.R.M en management de la relation client

Module 6

Le web au service de la vente

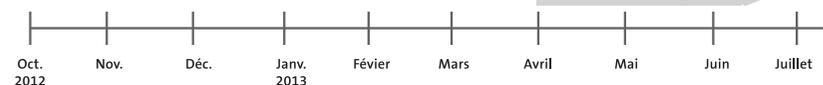
Ateliers de consolidation

Vente : dimension juridique

Leadership et développement personnel

La PNL

Elaboration d'un Projet Professionnel Ateliers-suivi & coaching



Le projet Professionnel ...

- Le projet professionnel vise à développer chez les candidats :
 - L'appropriation de la méthodologie : définition d'une problématique, enquête sur le terrain, collecte et traitement des données, résultats et recommandations ... ;
 - La capacité à présenter les résultats du travail, tant par écrit qu'oralement ;
 - La capacité à travailler en équipe projet.
- Véritable mission de conseil ; le projet professionnel répondra à une problématique concrète qui démontrera l'aptitude des candidats à conduire des projets d'entreprise.
- Un coaching sera assuré par les formateurs et portera sur les aspects méthodologiques de conduite de projet et sur le développement des aptitudes de communication écrite et orale : Autant de compétences qui deviennent critiques dans le management au quotidien.



Management Development International Institute, MDI - Business School

19, Boulevard Mohamed Boudiaf, Chéraga, 16002, Alger,
Algérie Tel : 023 14 10 54 | 023 14 10 55 | Fax : 023 14 10 53
e-mail : info@mdi-alger.com