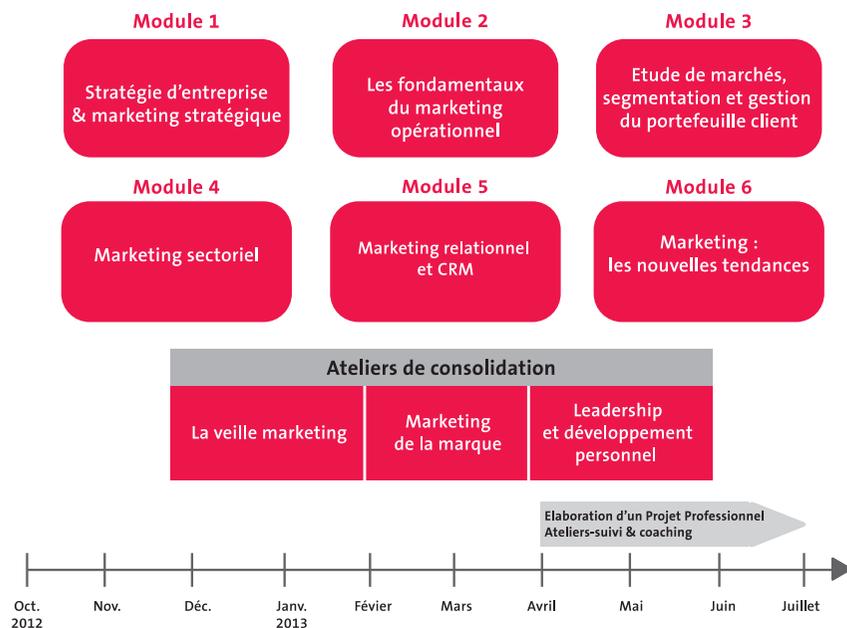


CSM EN MARKETING & MANAGEMENT COMMERCIAL

Parcours pédagogique ...



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

Certificat Supérieur en Management

MARKETING ET MANAGEMENT COMMERCIAL



Le programme...

Le CSM en Marketing & Management Commercial est un programme de formation qui s'adresse à des managers expérimentés souhaitant actualiser, renforcer et élargir leurs champs de compétences dans les métiers du marketing tout en poursuivant leurs activités professionnelles.

Les objectifs...

Les métiers du marketing sont en pleine mutation : les comportements des consommateurs changent et le marketing mix se transforme car, les enjeux au niveau des marchés deviennent de plus en plus complexes à codifier.

Dans ce contexte, quelle stratégie marketing adopter ? Comment construire son plan marketing ? Comment se différencier ? Quelles politiques commerciales faut-il mettre en place ? Quelles sont les nouvelles tendances en Marketing ?

Le cycle CSM en Marketing & Management Commercial apportera aux participants les éclairages nécessaires sur ces questions et permettra ainsi, d'appréhender et de maîtriser l'ensemble du processus marketing du stratégique à l'opérationnel.

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'entièreté 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

