



BAC+5 | EN ALTERNANCE

## Manager de la Performance de Projets Commerciaux ( M2PC )

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans un environnement B to B ou B to B to C, les entreprises sont en quête de professionnels ayant une vision globale de leur activité qui, pour améliorer leur performance marketing et commerciale, se doivent d'être force de proposition.

Les entreprises pour acquérir de nouveaux clients et les fidéliser se doivent de développer de nouvelles opportunités :

- En misant sur une stratégie marketing et commerciale performante
- En améliorant l'adéquation des besoins
- En favorisant l'innovation des produits et services.



### LE TITRE

Titre reconnu par l'Etat de niveau 7 (EU). Cette certification professionnelle est délivrée par Sup de V et est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles RNCP n°35164 sous le nom « Manager en ingénierie d'affaires »

### METIERS VISES

- Manager de projets commerciaux
- Responsable de la performance commerciale
- Manager marketing opérationnel
- Business Insights manager
- Manager de la relation client
- Ingénieur commercial

### À terme :

- Directeur commercial
- Manager de la performance marketing et commercial

### SECTEUR D'ACTIVITE

Les diplômés évoluent dans les secteurs de production et de services, en B to B ou en B to B to C.

### DUREE ET RYHTME

Cursus en 2 ans – format semaine complète

- 1ère année : 70 % en entreprise, 30 % à l'école
- 2ème année : 75 % en entreprise, 25 % en l'école

### MODALITES D'EVALUATION

- Epreuves certificatives écrites et orales dont mémoire professionnel
- Grilles de compétences annuelles complétées par le tuteur

### CONDITIONS D'ADMISSION

#### PROFIL

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou titre certifié de niveau 6 (EU)
- Cursus à dominance commerciale

#### EPREUVES DE SELECTION

- Etude du dossier
- Tests de raisonnement, de personnalité et d'aptitude commerciale
- Test d'anglais
- Entretien de motivation devant un jury en présentiel ou en distanciel

Une école

## CONTENU DE LA FORMATION

### MANAGEMENT DE L'INFORMATION ET DES RESEAUX STRATEGIQUES

- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Appréhender les nouveaux enjeux stratégiques
- Bâtir une stratégie de marketing efficace
- Analyser la performance marketing
- Elaborer un diagnostic de l'entreprise et de son marché
- Comprendre le secteur et analyser les caractéristiques sectorielles
- Constituer et animer un réseau professionnel et créer des partenariats

### Développement d'une nouvelle activité (DNA)

- Réaliser une étude marché, un business model, un business plan pour mise en œuvre pour une entreprise existante

### ELABORATION D'UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Conception d'un plan stratégique de détection et de développement d'affaires
- Construire une stratégie marketing omnicanale pour optimiser l'expérience client
- Maîtriser les fondamentaux du marketing digital
- Savoir mettre en place un CRM efficace
- Gagner des marchés publics
- Conception d'un plan de développement grands comptes

### QUALIFICATION, CONCEPTION ET NEGOCIATION

- Qualification des besoins et élaboration d'une solution sur mesure
- Valider le projet commercial en interne
- Consolider ses connaissances financières et garantir la rentabilité d'un projet commercial

- Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale
- Développer l'intelligence émotionnelle
- Contractualiser et sécuriser une affaire

### PILOTAGE DE LA MISE EN ŒUVRE, DU SUIVI ET DE L'EVALUATION DE PROJETS

- Supervision, suivi et évaluation des projets commerciaux
- Constituer une équipe projet
- Piloter des projets commerciaux
- Analyser le parcours / la satisfaction client
- Analyser la performance financière et organisationnelle d'un business unit
- Management des équipes internes et de contributeurs externes
- Accompagner le développement des compétences et des performances de l'équipe
- Manager une équipe dans différents contextes
- Optimiser son potentiel professionnel par le jeu théâtral et la gestion du stress
- Business English

### EXEMPLES DE MISSIONS D'ALTERNANCE EN ENTREPRISE

- Mesurer et analyser la performance du plan d'action marketing et commercial
- Développer les ventes B to B d'un secteur
- Conduire des actions de fidélisation pour développer le portefeuille client
- Mettre en place un parcours d'expérience client et l'optimiser
- Animer un réseau de partenaires commerciaux
- Analyser la faisabilité de nouveaux projets commerciaux
- Créer des outils marketing et commerciaux
- Améliorer le processus et les outils de relation client

## CONTACT



#### Relations Candidats :

Marie DAPP :  
emeci@lemans.cci.fr  
0762658760

#### Relations Entreprises :

Christelle BODET :  
christelle.bodet@lemans.cci.fr  
Jean-Claude LIEGEOIS :  
jean-claude.liegeois@lemans.cci.fr

#### Référente Handicap :

Géraldine PAUMIER :  
geraldine.paumier@lemans.cci.fr

EMECI a signé la Charte d'accueil pour les apprentis en situation d'handicap sous l'égide de la Région des Pays de la Loire et de l'AGEFIPH.

## LES PLUS D'EMECI



### AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Accompagnement personnalisé
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Mise en relation avec les partenaires de l'école
- Aide à la contractualisation

### RESEAU D'ENTREPRISES PARTENAIRES

Plus de 150 entreprises (PME-PMI, ETI, grands groupes...) réparties sur toute la France : ACENSI, AVENPLAST, ALGECO, BAHIER, BRANDT, BVI, CENEXI, CLAAS, CHRONOPOST, DELPHARM, CLEMESSY, EIFFAGE, GESTAMP, GROUPE BEL, GROUPE-MAINE, ITF, LDC, LEGRAND, LEBLANC ILLUMINATIONS, MECACHROME, MICHELIN, P&G, PAPREC, RENAULT, SAINT-GOBAIN, SAFRAN, SKF, SODEXPAR, THALES, TRIGANO, TOTAL, VALEO, VINCI, XFAB, ....

### METHODES PEDAGOGIQUES

- Mises en situation : présentation des missions professionnelles devant un jury, jeu de rôle en communication...
- Cas d'entreprises et travaux en groupe projets (exemple : DNA)
- Réalisation de projets tutorés en entreprise : audits, préconisations, présentation orale devant jury professionnel
- Accès à des e-learning professionnels : anglais, Voltaire, ...
- Conférences thématiques (utilisation de l'intelligence artificielle, ...)
- 3 suivis en entreprise par an pour effectuer des points approfondis
- Possibilité de coaching professionnel personnalisé

### EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe qui fait le lien indispensable entre les besoins des entreprises, les méthodes et les objectifs pédagogiques :

- Une équipe pluridisciplinaire
- Intervenants issus du monde professionnels
- Intervenants en anglais natifs
- Chargés de Relation entreprises