le cnam
ICSV

Institut des cadressupérieursde lavente

Certificat de compétence Mercatique des produits et des services de grande consommation

Présentation

Public, conditions d’accès et prérequis

Prérequis :
Niveau bac+2 ou avec une expérience en entreprise.

Évolution professionnelle des diplômés

Les dernières informations sur l’évolution professionnelle des diplômés :

Fiche synthétique au format PDF

Objectifs

Former des professionnels aux techniques modernes de marketing dans le secteur des produits et services de grande consommation, où le développement du commerce électronique nécessite des professionnels de la communication et des spécialistes des nouvelles technologies.

Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Certificat de compétence Mercatique des produits et des services de grande consommation

Code(s) NSF : Négociation et vente (312t) - Commerce, vente (312)

Code(s) ROME : -

Programme

Description

Cliquez sur l'intitulé d'un enseignement ou sur Centre(s) d'enseignement pour en savoir plus.

6 ECTS
Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data
ESC101

4 ECTS
Mercatique II : Stratégie marketing
ESC102

Distribution
4 ECTS
ACD108

4 ECTS
Négociation et Management des forces de vente : approfondissements
ACD109

6 ECTS
Stratégie de communication multicanal
ESC132

une UE au choix parmi
Total 6 : ECTS

Voir toutes les UEFermer

6 ECTS
Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM
CSV002

6 ECTS
Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line
ESC123

Compétences et débouchés

Compétences

Collecter et analyser les informations sur un marché.
Identifier les besoins et des attentes des clients.
Concevoir une stratégie marketing.
Elaborer et mettre en œuvre un plan d'action commerciale.
Management des forces de ventes.
Gérer la relation client.
Gérer les outils de mercatique direct et interactif.

Voir aussi

Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

commerce
Grande distribution
Distribution
Stratégie marketing
Vente
Stratégie commerciale
Marketing
Communication marketing

Informations pratiques

Contact

Cnam - École MS - Département MIP
1D3P40, 37-2-07, 2 rue Conté
75003 Paris
Tel :01 40 27 25 15
Rosa Alves Suzano
Voir le site

strategies.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Diplôme ou certificat

Paris
Centre Cnam Paris
Année 2024 / 2025 : UE à la carte

Code diplôme/certificat: CC4300A

30 crédits

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Responsable(s)
Jean-Michel RAICOVITCH

Benoit PETITPRETRE

Documents

Que deviennent nos diplômés après leur certificat ?

/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active, a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; } /**/

PENSEZ VAE !
Validation des acquis de l'expérience