

BLOC	Modules	Nom séance	Temps pédagogique	
Bloc 1 : Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business unit orientée relation client	Élaborer la stratégie marketing	Qu'est-ce que le marketing aujourd'hui ?	1:30:00	
		Comment réaliser et conduire une étude de marché efficace ?	1:30:00	
		En quoi la stratégie marketing crée de la valeur pour le client ?	1:45:00	
		L'efficacité du plan marketing	2:00:00	
		Cas pratique n° 1 : le marketing aujourd'hui	1:30:00	
		Cas pratique n° 2 : réaliser et conduire une étude de marché efficace	1:30:00	
		Cas pratique n°3 : la stratégie marketing crée de la valeur pour le client	1:30:00	
		Cas pratique n°4 : McDonald's	1:30:00	
		Quiz final	0:30:00	
	total module	13:15:00		
	Politique de l'offre	Concevoir et lancer une offre	3:00:00	
		Développer une politique de services associés	3:45:00	
		Une politique de distribution créatrice de valeur	2:30:00	
		Étude de cas n°1 : MILÉMIL	2:00:00	
		Étude de cas n°2 : OKKO HOTELS	2:00:00	
		Étude de cas n°3 : l'entreprise My jolie Candle	1:30:00	
		Quiz final	0:30:00	
	total module	15:15:00		
	Marketing relationnel	Les outils de l'écoute client	2:15:00	
		Maximiser la valeur client	2:00:00	
		Le marketing des bases de données	2:45:00	
		Étude de cas n°1 : FESTIVAL WAT	1:30:00	
		Étude de cas n° 2 : L'entreprise KZ, maximiser la valeur client	1:00:00	
		Étude de cas n° 3 : L'entreprise KZ, la connaissance client	1:00:00	
		Quiz final	0:30:00	
	total module	11:00:00		
	Approche client et tendances de consommation	La culture client - un levier de développement	2:45:00	
		Photographie permanente de l'attente client	2:15:00	
		Évaluer et piloter les projets et actions marketing	2:15:00	
		Étude de cas n°1 : Laboratoire Science & Nature	1:30:00	
		Étude de cas n° 2 : les clients Vinted	1:30:00	
		Étude de cas n° 3 : société Mum and the Gang	1:30:00	
		Quiz final	0:30:00	
	total module	12:15:00		
	Bloc 2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business unit	Stratégie efficiente et responsable	Élaborer la stratégie commerciale et le plan marketing	2:15:00
			Un marketing responsable	2:00:00
Étude de cas n°1 : Deligume			2:00:00	
Étude de cas n°2 : entreprise vendant du tissu			1:00:00	
Quiz final			0:20:00	
total module		7:35:00		
Optimisation du parcours client		Développer et entretenir un portefeuille clients	1:45:00	
		Prendre en considération et actionner le levier de l'expérience client	1:30:00	
		Construire la satisfaction et la fidélité des clients	2:00:00	
		Cas pratique n°1 : Deligume-box	2:00:00	
		Cas pratique n°2 : French is good	2:00:00	
		Cas pratique n°3 : bijouterie de luxe parisienne	1:30:00	
		Quiz final	0:30:00	
total module		11:15:00		
Management des ressources et pilotage opérationnel		Mobiliser les équipes	2:30:00	
		Mobiliser autour du projet marketing	2:30:00	
		Le marketing opérationnel de la BU	2:15:00	
		Étude de cas n°1 : diagnostic sur la force de vente	1:00:00	
		Étude de cas n°2 : déployer le réseau de franchisés	1:30:00	
		Étude de cas n°3 : le secteur du prêt à porter - société SKIMS	1:30:00	
		Quiz final	0:30:00	
total module	11:45:00			
	Déployer et faire vivre le projet marketing	2:45:00		
	La dynamique concurrentielle et la gestion de la croissance de la BU	2:45:00		

BLOC	Modules	Nom séance	Temps pédagogique
	Facteurs clés de succès de la BU	Développer des partenariats	4:15:00
		Améliorer les performances de l'équipe commerciale (recrutement)	4:30:00
		Étude de cas n°1 : IKEA	1:30:00
		Étude de cas n°2 : le spécialiste de l'électroménager Fagor	1:00:00
		Étude de cas n°3 : Go Biker	1:00:00
		Étude de cas n°4 : profil «chasseur»	1:00:00
		Quiz final	0:40:00
		total module	19:25:00
Bloc 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une Business unit	Diagnostic financier et rentabilité	Les principes du diagnostic financier	2:15:00
		L'analyse de la structure financière	1:45:00
		Étude de cas n°1 : SAS Cultural	2:00:00
		Quiz final	0:20:00
		total module	6:20:00
	Chiffres d'affaire - coûts - marges - budgets - tableaux de bord	Le chiffre d'affaire - les coûts - les marges	3:00:00
		Les budgets et tableaux de bord	2:00:00
		Étude de cas n°1 : société BÊTA	1:30:00
		Étude de cas n°2 : sociétés ALPHA, GAMMA, DELTA, ZÊTA, EPSILON	2:00:00
		Quiz final	0:25:00
	total module	8:55:00	
	De la rentabilité à la structure financière	Le projet d'investissement-les méthodes de choix des investissements-les différents types de financement	1:45:00
		Choisir son mode de financement et construire un plan de financement	2:00:00
		Quiz final	0:20:00
		total module	4:05:00
Bloc 4 : Élaboration d'une proposition commerciale complexe et multimodale	Droit des contrats	La formation du contrat	1:00:00
		L'identification des clauses les plus sensibles	2:15:00
		La prévention des risques liés au contrat	1:00:00
		La typologie des contrats à risques et leurs enjeux	1:00:00
		Étude de cas n°1 : monsieur MAURICE	1:00:00
		Étude de cas n°2 : la société PETROFIOUL	1:30:00
		Quiz final	0:20:00
	total module	8:05:00	
	Networking	Social media	2:15:00
		Social selling	2:15:00
		Stratégie des réseaux	1:45:00
		Étude de cas n°1 : cabinet de conseil	1:30:00
		Étude de cas n°2 : l'entreprise WALKER	1:30:00
		Quiz Final	0:40:00
	total module	9:55:00	
	Étude de l'affaire	L'appel d'offres	1:45:00
		Évaluation de l'affaire	2:15:00
		L'élaboration de l'offre technique et financière	2:15:00
		Étude de cas n° 1 : appel d'offres	2:00:00
		Étude de cas n° 2 : cahier des charges et l'analyse fonctionnelle	2:00:00
Étude de cas n° 3 : mémoire technique et structures de coûts		1:30:00	
Quiz Final	1:00:00		
total module	12:45:00		
Négociation d'affaires	Introduction à la négociation	0:10:00	
	La préparation de la négociation	2:15:00	
	L'entretien de négociation	2:15:00	
	La finalisation de la négociation	0:15:00	
	Business English	2:00:00	
	Études de cas n°1 : s'entraîner à préparer une négociation	1:30:00	
	Études de cas n°2 : l'entretien de négociation	2:00:00	
	Étude de cas n°3 : Business English	1:00:00	
	Quiz Final	1:15:00	
	total module	12:40:00	
		Les fondamentaux de la gestion de projet	3:15:00

BLOC	Modules	Nom séance	Temps pédagogique
Bloc 5 : Pilotage du projet et des ressources internes et externes	Pilotage de projet	La réalisation du projet	7:00:00
		Pilotage - clôture - bilan de projet	2:30:00
		Quiz Final	1:30:00
		Études de cas n°1 : projet Citésoleil	1:00:00
		Études de cas n°2 : construction d'un réseau logique	3:00:00
		total module	18:15:00
	GRH	Diagnostic RH	1:30:00
		La gestion des compétences	2:30:00
		Étude de cas n°1 : l'entreprise PB	1:00:00
		Étude de cas n°2 : l'entreprise B	1:00:00
		Quiz Final	0:30:00
		total module	6:30:00
	Management des équipes projet	Le rôle du chef de projet / ingénieur d'affaires	1:30:00
		Animer une équipe	2:45:00
		La performance d'une équipe	2:30:00
		Étude de cas n° 1 : le rôle du chef de projet	1:30:00
		Étude de cas n°2 : animer une équipe	1:30:00
		Étude de cas n°3 : performance d'une équipe	1:00:00
		Quiz Final	0:30:00
	total module	11:15:00	
	Préparation aux épreuves	Préparation aux épreuves	Introduction générale
Bloc 1			0:05:00
Bloc 2			0:05:00
Bloc 3			0:10:00
Bloc 4			0:05:00
Bloc 5			0:05:00
total module			0:40:00
		TOTAL PARCOURS	201:10:00