

Guide de formation du MBA Marketing et Développement Commercial

Table des matières

I. Bienvenue dans votre formation !	3
II. Vos blocs de compétences	4
A. Introduction.....	4
B. Votre bloc de compétences 1 : Elaboration et pilotage de la stratégie marketing et commerciale	4
1. Modalités d'évaluation de ce bloc 1	5
C. Votre bloc de compétences 2 : Gestion du budget et pilotage de la performance marketing et commerciale	5
1. Modalités d'évaluation de ce bloc 2	6
D. Votre bloc de compétences 3 : Conception et suivi du plan marketing et commercial	6
1. Modalités d'évaluation de ce bloc 3	7
E. Votre bloc de compétences 4 : Stratégies innovantes de management d'une équipe marketing et commerciale.....	7
1. Modalités d'évaluation de ce bloc 4	8
F. Votre bloc de compétences 5 : Management de projet de transformation et/ou d'innovation	8
1. Modalités d'évaluation de ce bloc 5	8
G. Studi plus.....	9
III. Les modalités d'évaluation	10
A. Retro-plannings.....	10
B. Mes évaluations en pratique.....	11
C. Mes corrections	11
IV. En pratique...	12
A. Les lives.....	12
B. Besoins et contacts	13
C. Glossaire	14
Conclusion	14

I. Bienvenue dans votre formation !



Bienvenue sur votre formation MBA Marketing et Développement Commercial !

En suivant la formation online conçue par STUDI, vous obtiendrez le titre de "Manager Business Unit¹", reconnu par l'État et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Ce titre certifié est de niveau 7, équivalent à un niveau Bac+5.

Il se compose de **5 blocs de compétences** :

- Elaboration et pilotage de la stratégie marketing et commerciale
- Gestion du budget et pilotage de la performance marketing et commerciale
- Conception et suivi du plan marketing et commercial
- Stratégies innovantes de management d'une équipe marketing et commerciale
- Management de projet de transformation et/ou d'innovation

Votre équipe pédagogique

À vos côtés tout au long de la formation, des formateurs et des experts vous accompagneront pour atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés.

- Monica PAUS, votre responsable pédagogique
- Samuel COCHINI, votre formateur référent
- Un pôle de formateurs / correcteurs

¹ <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35961/>

II. Vos blocs de compétences

A. Introduction

Le parcours complet de formation est composé de 5 blocs de compétences dont le programme est présenté ci-après.

Si vous êtes inscrit(e) aux blocs de compétences à l'unité, dans le cadre du parcours à la carte, consultez directement le bloc. Vous y trouverez les compétences enseignées ainsi que les modalités d'évaluation par bloc.

B. Votre bloc de compétences 1 : Elaboration et pilotage de la stratégie marketing et commerciale

Dans ce bloc seront développées les compétences suivantes :

Nom de vos compétences / modules dans votre médiathèque	Nom détaillé des compétences
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la réflexion stratégique • Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement commercial • Analyser les ressources de la direction marketing et commercial • Déterminer les choix et les décisions stratégiques de la Business Unit 	Réaliser un diagnostic stratégique d'une organisation en analysant son environnement macro-économique à l'aide d'études de marché, son portefeuille produit et ses opportunités de développement de manière à identifier les forces et les faiblesses de la Business Unit et/ou de l'organisation et les opportunités et menaces sur son/ses marchés.
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la veille et ses enjeux • Analyser et exploiter les informations et en organiser la diffusion 	Élaborer un dispositif de veille scientifique, technique, technologique, règlementaire, sectorielle et concurrentielle en : <ul style="list-style-type: none"> • définissant les objectifs de veille, • mobilisant des méthodologies de recherche, • traitement et exploitation de données, • évaluant la fiabilité du protocole, afin de • répondre aux enjeux de la business unit et de • s'adapter aux évolutions des conditions de marché
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer la concurrence de la Business Unit • Concevoir une stratégie nationale et à l'international 	Identifier les opportunités de développement en France ou à l'international de l'activité de sa business unit, sur la base d'un système de veille proactif (concurrentiel, juridique, technologique, technique, positionnement et notoriété) de manière à élaborer la stratégie de développement d'une business unit.
<ul style="list-style-type: none"> • Fixer les objectifs pertinents de la direction marketing et commerciale • Adapter la stratégie globale à la direction marketing et commerciale • Déterminer les conséquences des décisions sur la direction marketing et commerciale 	Élaborer la stratégie de développement d'une business unit, à partir des opportunités préalablement définies, en s'appuyant sur le diagnostic stratégique et opérationnel ainsi que l'évaluation du marché de manière à la présenter à la direction générale.

Nom de vos compétences / modules dans votre médiathèque	Nom détaillé des compétences
<ul style="list-style-type: none"> • Déterminer les indicateurs de performance indispensables à la direction marketing et commerciale • Piloter les outils de mesure • Auditer les résultats de la direction marketing et commerciale 	Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité de la stratégie de développement d'une business unit, ainsi que les indicateurs de performances associés de manière à évaluer l'impact des décisions stratégiques et opérationnelles.
<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir le business plan de la Business Unit • Planifier la stratégie de la direction marketing et commerciale • Convaincre son auditoire 	Défendre la stratégie de développement d'une business unit auprès de la direction générale, en présentant un business plan, au moyen en traitant les objections potentielles de manière à convaincre son auditoire.

1. Modalités d'évaluation de ce bloc 1

Pour ce bloc, vous devez réaliser une évaluation d'entraînement type études de cas et un examen certifiant type projet professionnel.

Cette évaluation et cet examen sont à rendre ABSOLUMENT avant la date indiquée pour votre promotion (de juin ou décembre).

Chaque évaluation et/ou examen est à télécharger dans votre espace **Evaluations**.

C. Votre bloc de compétences 2 : Gestion du budget et pilotage de la performance marketing et commerciale

Dans ce bloc seront développées les compétences suivantes :

Nom de vos compétences / modules dans votre médiathèque	Nom détaillé des compétences
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre et estimer les ressources financières de la direction marketing et commerciale • Evaluer les résultats financiers de la direction marketing et commerciale • Formuler des axes de développement 	Evaluer la structure financière et comptable d'une business unit en se basant sur sa rentabilité passée et prévisionnelle ; et en identifiant des sources de marge additionnelle et les risques de manière à élaborer des préconisations visant à l'optimisation de ses performances économiques
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les composantes du budget d'exploitation de la BU • Participer à l'élaboration du budget d'exploitation de la BU 	Élaborer le budget prévisionnel d'exploitation comprenant les prévisions de chiffres d'affaires (objectifs commerciaux) et les coûts (charges fixes, variables, prestations, coût cachés...) d'un produit ou d'un service sur un marché français et/ou étranger
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les budgets et compte de résultat de la Business Unit • Piloter les indicateurs de performance de la direction marketing et commerciale 	Piloter la performance de la Business Unit, en collaboration avec la(les) direction(s) financière(s) de l'organisation, au travers de réunion de gestion en identifiant et corrigeant les éventuels écarts permettant d'identifier et corriger les risques associés en conformité avec la stratégie de l'entreprise
<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les fondamentaux du droit commercial 	Compétence augmentée

1. Modalités d'évaluation de ce bloc 2

Pour ce bloc, vous devez réaliser une évaluation d'entraînement type études de cas et un examen certifiant type projet professionnel.

Cette évaluation et cet examen sont à rendre ABSOLUMENT avant la date indiquée pour votre promotion (de juin ou décembre).

Chaque évaluation et/ou examen est à télécharger dans votre espace **Evaluations..**

D. Votre bloc de compétences 3 : Conception et suivi du plan marketing et commercial

Dans ce bloc seront développées les compétences suivantes :

Nom de vos compétences / modules dans votre médiathèque	Nom détaillé des compétences
<ul style="list-style-type: none"> • Définir les orientations stratégiques • Déterminer le positionnement • Élaborer le plan d'action marketing et commerciale • Comprendre la stratégie d'entreprise et la stratégie de marque 	<p>Concevoir et déployer un plan d'actions marketing et commercial à destination d'une cible client interne et/ou externe en s'appuyant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse de l'environnement, • Le positionnement de l'entreprise, <p>De manière à assurer la performance économique de la business unit</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir une proposition de valeur pertinente • Construire une stratégie marketing et commerciale à l'international • Décliner la proposition de valeur en offre de produit ou service • Utiliser les outils digitaux comme levier de développement 	<p>Élaborer ou participer à l'élaboration de la proposition de valeur et l'argumentaire associés à un produit ou un service en cohérence avec la stratégie marketing et commerciale de l'organisation afin de soutenir la stratégie marketing de l'organisation.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir un plan de communication adapté à la cible • Piloter le plan marketing et commercial 	<p>Élaborer un plan de communication selon la cible (interne/externe) en la structurant autour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des objectifs de communication et KPI attendus • Des actions et/ou dispositifs de communication mis en oeuvre, • D'un planning défini, <p>De manière à susciter l'adhésion et l'engagement de son auditoire</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Mesurer l'efficacité du plan d'action marketing et commercial • Comprendre les spécificités de la gestion stratégique d'un département marketing et commercial • Maîtriser les outils et pratiques de la GRC 	<p>Piloter les outils de suivi et mesure de l'efficacité des plans d'actions marketing et commercial en veillant à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La sélection des indicateurs de suivi des actions, • L'analyse des résultats des actions de marketing mix et mise en oeuvre d'actions correctives le cas échéant, <p>afin de soutenir les objectifs de performance de la business unit sur un exercice</p>

1. Modalités d'évaluation de ce bloc 3

Pour ce bloc, vous devez réaliser une évaluation d'entraînement type études de cas et un examen certifiant type projet professionnel.

Cette évaluation et cet examen sont à rendre ABSOLUMENT avant la date indiquée pour votre promotion (de juin ou décembre).

Chaque évaluation et/ou examen est à télécharger dans votre espace **Evaluations**.

E. Votre bloc de compétences 4 : Stratégies innovantes de management d'une équipe marketing et commerciale

Dans ce bloc seront développées les compétences suivantes :

Nom de vos compétences / modules dans votre médiathèque	Nom détaillé des compétences
<ul style="list-style-type: none"> Comprendre et piloter une direction commerciale 	Réaliser un audit organisationnel et/ou de gouvernance d'une business unit en se basant sur une étude de sa structure fonctionnelle, son système d'information et ses procédures afin d'évaluer les risques pouvant menacer le fonctionnement de la business unit
<ul style="list-style-type: none"> Accompagner la montée en compétence des ressources humaines 	Évaluer l'adéquation entre les compétences des collaborateurs de la business unit et le besoin en compétences nécessaire au soutien des orientations stratégiques de manière à concevoir un plan de développement de compétences, de formation, et/ou de recrutement
<ul style="list-style-type: none"> Piloter le développement des ressources humaines 	Organiser des entretiens de recrutement (interne et externe) adaptés aux postes à pourvoir, en collaboration avec la direction des ressources humaines, en veillant à la non-discrimination des candidats, afin de renforcer la business unit
<ul style="list-style-type: none"> Accompagner une équipe et la faire grandir Piloter la performance d'une organisation 	Accompagner les collaborateurs dans la définition et la réalisation de leurs objectifs individuels et collectifs dans le respect des obligations légales et contractuelles en : <ul style="list-style-type: none"> Évaluant le niveau de compétences et de motivation Capitalisant sur les résultats des entretiens individuels d'évaluation et entretiens professionnels, Organisant des réunions d'équipe rappelant les actions, les objectifs et les moyens nécessaires, Résolvant les problèmes d'organisation et les conflits éventuels
<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les fondamentaux du management 	Compétence augmentée
<ul style="list-style-type: none"> Engager les collaborateurs et piloter la performance 	Mettre en oeuvre un management de délégation en définissant des objectifs SMART, les méthodes et les modalités de mise en oeuvre ainsi que les indicateurs de performance afin de renforcer l'efficacité collective

1. Modalités d'évaluation de ce bloc 4

Pour ce bloc, vous devez réaliser une évaluation d'entraînement type études de cas et un examen certifiant type projet professionnel.

Cette évaluation et cet examen sont à rendre ABSOLUMENT avant la date indiquée pour votre promotion (de juin ou décembre).

Chaque évaluation et/ou examen est à télécharger dans votre espace **Evaluations**.

F. Votre bloc de compétences 5 : Management de projet de transformation et/ou d'innovation

Dans ce bloc seront développées les compétences suivantes :

Nom de vos compétences / modules dans votre médiathèque	Nom détaillé des compétences
<ul style="list-style-type: none"> Concevoir un projet de transformation 	Concevoir un projet de transformation et/ou d'innovation à l'échelle d'une BU sur la base d'une étude d'opportunité évaluant le retour sur investissement, en mobilisant des outils d'idéation (type design thinking ou projection) afin de soutenir les objectifs stratégiques de l'organisation
<ul style="list-style-type: none"> Organiser un projet de transformation 	Définir l'organisation et les étapes d'un projet de transformation et/ou d'innovation, les principaux livrables, les besoins en ressources humaines, matérielles et financières, afin de les formaliser sous la forme d'un cahier des charges
<ul style="list-style-type: none"> Recruter et piloter les parties prenantes du projet de transformation 	Identifier et sélectionner des partenaires (prestataires, fournisseurs, experts...) sur la base d'une grille de critères spécifiques de manière à lancer un projet de transformation et/ou d'innovation à l'échelle d'une BU ou d'une organisation
<ul style="list-style-type: none"> Mesurer l'efficacité de son projet 	Evaluer un projet de transformation et/ou d'innovation sur la base d'indicateurs de suivi et de performance, ainsi que sur les résultats des enquêtes qualitatives et quantitatives auprès des clients internes/externes afin de rédiger un rapport de clôture du projet
<ul style="list-style-type: none"> Accompagner le changement en interne 	Piloter l'accompagnement au changement et l'innovation au sein d'une BU en mobilisant des outils et méthodes adaptés à la singularité des personnes et des situations de manière à permettre l'acculturation des collaborateurs et la gestion des résistances

1. Modalités d'évaluation de ce bloc 5

Pour ce bloc, vous devez réaliser une évaluation d'entraînement type études de cas et un examen certifiant type projet professionnel.

Cette évaluation et cet examen sont à rendre ABSOLUMENT avant la date indiquée pour votre promotion (de juin ou décembre).

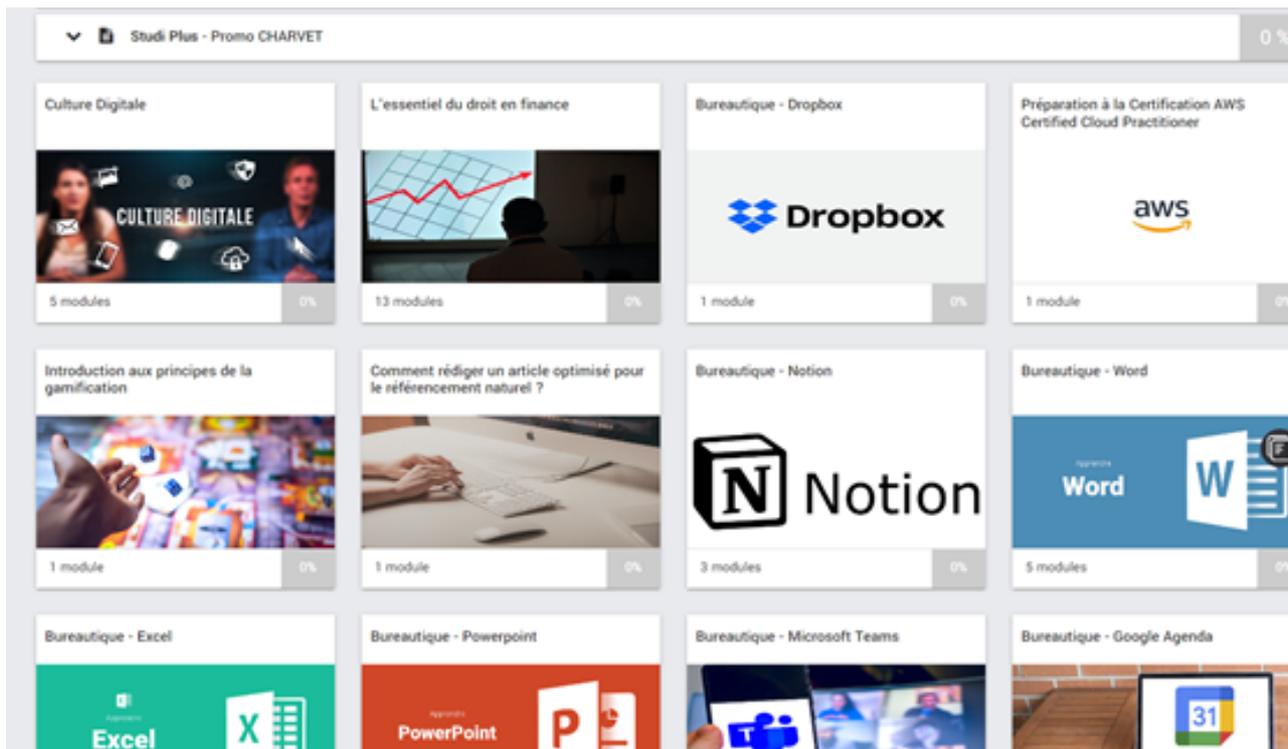
Chaque évaluation et/ou examen est à télécharger dans votre espace **Evaluations**.

G. Studi plus

Parce que Studi va plus loin pour vous accompagner dans vos projets, ajoutez d'autres compétences à votre arc, au-delà de votre formation. RDV dans votre médiathèque, avec un accès à de nombreuses formations transverses et outils supplémentaires pour votre enrichissement personnel ou professionnel. Logiciels métiers, culture digitale, langues, soft skills... Vous naviguez à votre guise. Régulièrement enrichis de nouveaux contenus, de nouvelles thématiques : **apprenez les compétences dont vous avez besoin aujourd'hui et demain.**

Où retrouver ces ressources ?

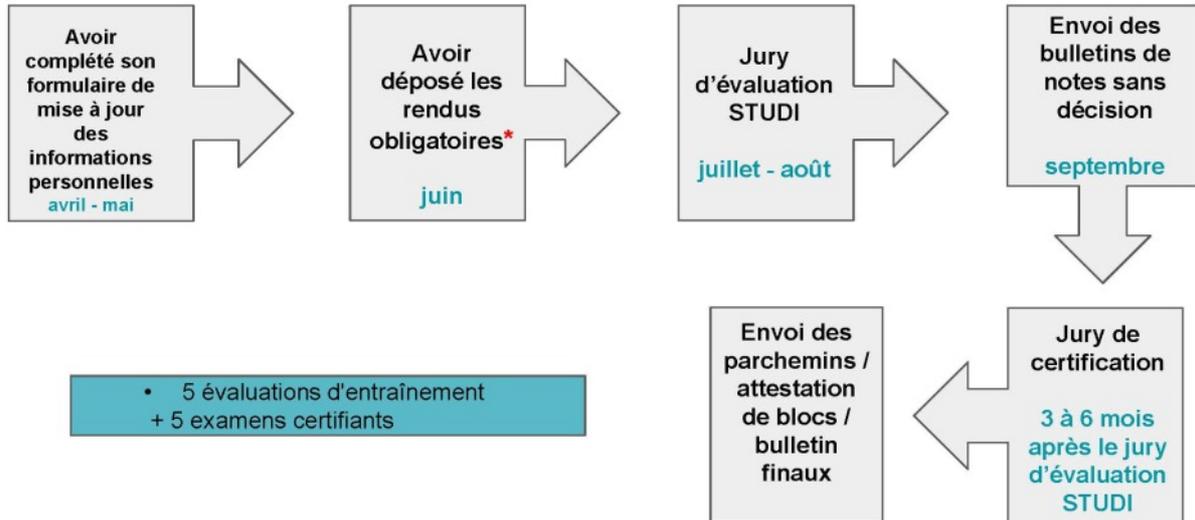
Dans l'onglet « médiathèque » dans le menu à gauche de votre plateforme. Cliquez sur « Studi Plus - Promo CHARVET »



III. Les modalités d'évaluation

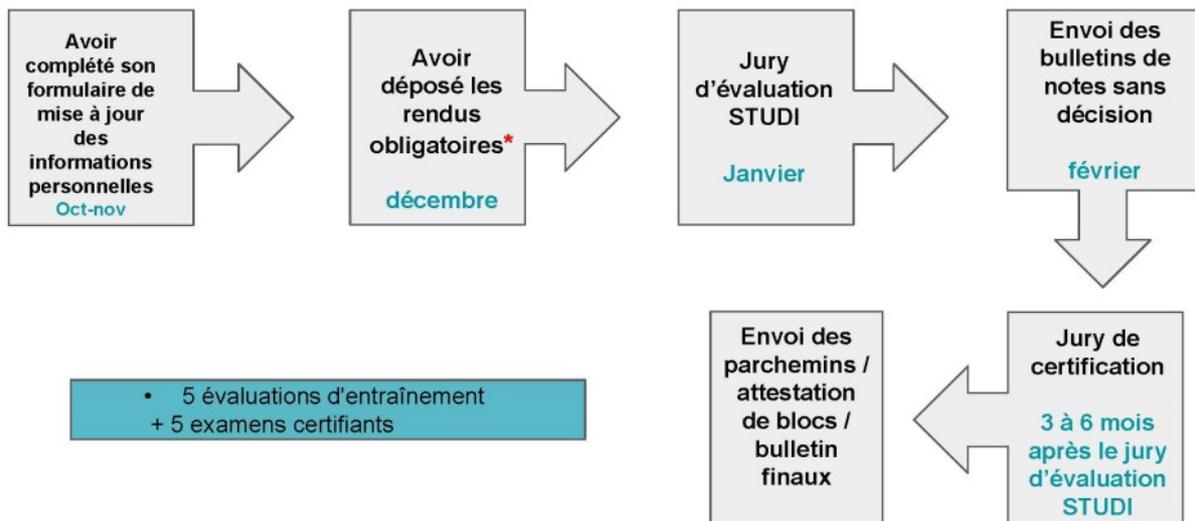
A. Retro-plannings

Retro-planning - session de juin



Image

Retro-planning - session de décembre



Image

B. Mes évaluations en pratique

Pour obtenir votre Titre RNCP, vous devez réaliser plusieurs évaluations et examens par blocs de compétences. Voici le détail :

Mon bloc	Mes évaluations d'entraînements	Mes examens certifiants
BLOC 1 : Elaboration et pilotage de la stratégie marketing et commerciale	1 étude de cas	1 projet professionnel
BLOC 2 : Gestion du budget et pilotage de la performance marketing et commerciale	1 étude de cas	1 projet professionnel
BLOC 3 : Conception et suivi du plan marketing et commercial	1 étude de cas	1 projet professionnel
BLOC 4 : Stratégies innovantes de management d'une équipe marketing et commerciale	1 étude de cas	1 projet professionnel
BLOC 5 : Management de projet de transformation et/ou d'innovation	1 étude de cas	1 projet professionnel

C. Mes corrections

TYPE DE RENDU	RETOUR APPRENANT	MODALITÉS DE CORRECTION	RENDU OBLIGATOIRE ?
Evaluations d'entraînement	Pas de copie corrigée rendue, Pas de corrigé type	- Une note sur 20 - Un vocal et un commentaire écrit, laissés par le correcteur avec les axes d'amélioration - 7 jours ouvrés pour le retour	OUI
Examens certifiants types projet professionnel	Pas de copie corrigée rendue, Pas de corrigé type	- Une note type rendue (9 ou 11) - Un vocal et un commentaire écrit, laissés par le correcteur - 7 jours ouvrés pour le retour	OUI

Focus sur la notation des examens certifiants :

Nous ne vous attribuons pas une note sur 20, l'évaluation de vos examens est établie à partir du référentiel du certificateur.

Le correcteur évalue vos compétences selon un barème. Il vous attribue ainsi pour chacun des critères d'évaluation d'une compétence :

- 0 : très insatisfaisant
- 1 : insatisfaisant
- 2 : satisfaisant
- 3 : très satisfaisant

Ce système permet de calculer si une compétence est :

- Non acquise
- En cours d'acquisition
- Acquise
- Maîtrisée

Selon vos résultats, chaque bloc de compétences est alors :

- Soit « **validé** » (note indicative de 11) : toutes les compétences sont acquises et/ou maîtrisées
- Soit « **non validé** » (note indicative de 9) : une ou plusieurs compétences sont non acquises
- Un bloc de compétences est validé lorsque toutes les compétences du bloc sont acquises ou maîtrisées. Sur décision de la commission pédagogique, un bloc de compétences peut être acquis s'il comporte une compétence « en cours d'acquisition », compensée par au moins une compétence « maîtrisée ».

IV. En pratique...

A. Les lives

RDV sur votre plateforme de formation, onglet « Live » pour retrouver en direct ou en replay, toute l'équipe STUDI pour des moments de partages uniques :

- **Les lives libre antenne** avec votre responsable de parcours pour poser tous vos questions
- **Les lives thématiques** avec vos formateurs experts dans leur domaine pour approfondir les notions de cours
- **Les lives méthodologie** pour les évaluations et examens, pour vous aider dans la réalisation de vos épreuves
- **Les lives actualités** pour être toujours informé.e des évolutions dans votre secteur
- **Les lives spécifiques** pour valoriser vos soft skills
- **Les lives de la Student Success Team** intitulés « Parcours de rentrée », « Votre motivation », « La méthodologie dans votre apprentissage », « La vie scolaire est ouverte »



B. Besoins et contacts

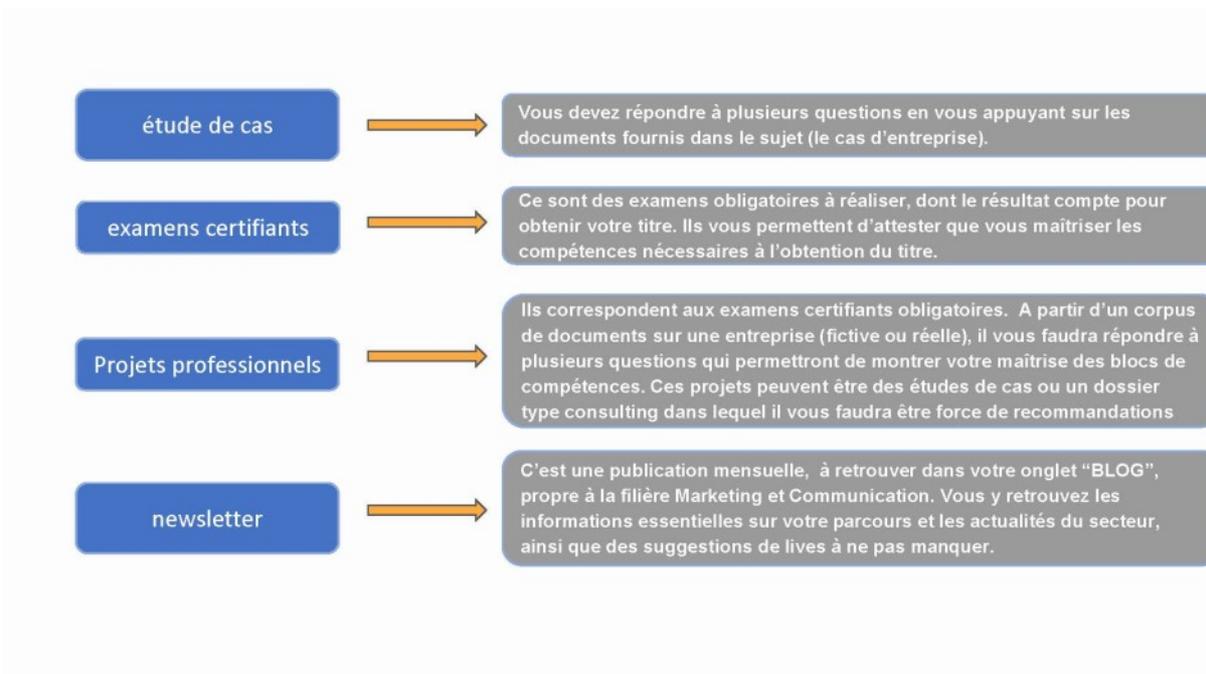
Une question sur votre planning ? sur votre stage ? sur un sujet de votre parcours ?

Retrouvez l'ensemble des services dédiés dans l'onglet « **aide et documentation** » dans le menu à gauche sur votre plateforme puis dans la partie « **Support & Contacts** ».

Support & Contacts			
FAQ Besoin d'un renseignement ? Visiter la foire aux questions	Forum Des questions au sujet de votre parcours ou des difficultés sur un cours, un exercice ? Aller sur le forum	Student Success Team Vous avez des difficultés pour suivre votre formation ? Vous souhaitez modifier votre planning ? Contacter le service pédagogique	Service comptabilité Une question relative au règlement de votre formation ? Contacter le service comptabilité
Service administratif Votre formation est financée par un organisme (OPCO, Pôle Emploi, Région...) et vous avez des questions relatives à votre prise en charge ? Contacter le service administratif	Service Conventions de Stage Vous avez des questions pour faire votre convention de stage ? Vous avez besoin de modifier votre convention de stage ? Contacter le Service Conventions de Stage	Service Coaching Carrière Vous avez besoin d'aide pour trouver une entreprise, améliorer votre CV ou toutes autres questions en lien avec votre projet professionnel ? Contacter le service Coaching Carrière	Support technique Un problème technique avec l'application ou la plateforme de formation ? Contacter le support technique
Autres sujets Toutes les équipes de ((value)) seront heureuses de vous répondre pour vous accompagner vers la			

C. Glossaire

Voici les éléments de langage incontournables de votre parcours !



Conclusion

Vous avez maintenant toutes les clés en main pour commencer et réussir votre formation !

Chez Studi, on accueille tous les profils et toutes les envies. Certains veulent se réorienter, d'autres ajouter une corde à leur arc ou devenir de véritables pros d'un sujet. Certains évoluent dans leur boulot, en changeant ou même en inventent de nouveaux. Studi vous accompagne dans votre réinvention professionnelle.

Quel que soit votre objectif, seul compte pour nous que vous soyez satisfait. Se lancer dans l'aventure d'une nouvelle formation, ça demande du courage, de la patience et de la motivation. Si vous lisez ces lignes, c'est que vous faites déjà preuve des trois, alors chapeau !

Toutes les équipes de STUDI se tiennent à vos côtés pour vous accompagner tout au long de votre parcours. C'est notre fierté de vous voir vous réinventer professionnellement. Chaque jour, vous êtes plusieurs milliers à vous connecter sur nos plateformes pour vous former, et nous travaillons sans relâche pour améliorer votre expérience d'apprenant.

Nos méthodes et supports d'apprentissage sont conçues pour optimiser vos chances de réussite. Explorez toutes les possibilités :

Comme dit le proverbe, **tout seul, on va plus vite, mais ensemble, on va plus loin**. Bon apprentissage avec STUDI !