

Avec ses 230 centres
en France il y a
toujours un Cnam
près de chez vous !

le cnam

LA FORMATION sur mesure



le cnam
icsv

www.cnam.fr

Certificat de spécialisation - CS9900A Intégration vente et marketing dans un monde digitalisé

Acquérir et actualiser des compétences en vente et marketing en intégrant des outils digitaux

Objectifs de la formation

Les objectifs de ce certificat de spécialisation sont les suivants :

- comprendre l'environnement des activités commerciales entre entreprises et les spécificités du marketing B2B et de la distribution ;
- acquérir les connaissances, moyens et méthodes d'un marketing B2B digitalisé ;
- pratiquer et échanger sur les problématiques commerciales d'entreprises opérant par affaires ou par projets ;
- comprendre les bénéfices de l'alignement départements vente & marketing
- maîtriser le processus d'analyse et d'action par une pédagogie fondée sur des cas pratiques.

Public

Ce certificat s'adresse aux auditeurs qui :

- travaillent dans le domaine commercial ou marketing et qui veulent développer leurs compétences ;
- souhaitent se doter des outils de compréhension des nouvelles pratiques de marchés et des relations commerciales stimulées par l'environnement digital.

Les candidats doivent posséder un diplôme national de niveau bac+4 en gestion de préférence, et justifiant d'une expérience professionnelle dans le domaine marketing ou commercial d'au moins 2 ans.

Pour leur entrée dans le certificat, les candidats sont sélectionnés sur dossier et entretien avec une commission d'orientation composée du responsable du diplôme ou son représentant.

Une formation à votre rythme

Cette formation est proposée en cours du soir et week-end (HTT). Elle est éligible au CPF. La formation est également disponible en formation ouverte à distance (FOAD) via la plateforme numérique du Cnam.

Compétences requises

Les candidats doivent faire preuve de capacité de travail en autonomie mais également en groupe durant les cours et les travaux dirigés. Une bonne maîtrise de l'expression orale et écrite est nécessaire pour la formation. Une ouverture d'esprit et une capacité de mise en perspective de l'expérience professionnelle par rapport aux apports de la formation est nécessaire.

Tarif (2023-2024)

- Prise en charge employeur ou organisme financeur : 3 000€ en HTO (cours du soir et samedi)
- Prise en charge individuelle : 1 500€ en HTO (cours du soir et samedi)

Perspectives professionnelles

- Directeur Sales & Marketing
- Manager marketing
- Responsable marketing digital
- Responsable de la transformation digitale
- Chef de marché
- Chef des ventes produit

Certificat de spécialisation Intégration vente et marketing dans un monde digitalisé

Articulation de la formation

La formation est composée d'unités d'enseignement du master Marketing dans un monde digital. À l'issue du certificat, il est possible de poursuivre les études vers l'obtention du master.

La pédagogie s'appuie sur des études de cas, des analyses de dossiers, des synthèses, des mises en situation et des apports théoriques.

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants du Cnam et pour moitié environ d'intervenants extérieurs venant partager leur expérience professionnelle.

Organisation de la formation

En cours du soir (HTT : hors temps de travail), à Paris, le certificat est déployé selon les modalités suivantes :

- en cours du soir en semaine + le samedi ;
- en formation hybride (en présentiel et à distance).

En complément du certificat, 2 certificats peuvent être suivis indépendamment :

- Marketing et Retail dans un monde digital
- Manager commercial

Sites proposant la formation

Le Cnam dispose de 180 lieux d'enseignement en France et à l'étranger. Veuillez-vous rapprocher de votre site régional afin de connaître les formations et modalités (cours du soir, à distance, en apprentissage) proposées.

| Programme du certificat de spécialisation Intégration vente et marketing dans un monde digitalisé | | |
|--|--|---------|
| Code UE | Intitulé de l'UE | Crédits |
| USM319 | Retail : intégration physique et digitale | 4 |
| USM31S | Marketing en contexte business to business | 4 |
| USM31D | Marketing des services | 4 |
| USM31C | Intégration vente et marketing en BtoB | 4 |

Depuis décembre 2021, le Cnam est certifié Qualiopi pour l'ensemble des entités de formation de l'établissement public, et pour les quatre types d'actions couvertes par cette certification :

le cnam



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPETENCES
ACTIONS DE VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Aider les auditeurs en situation de handicap :

handi.cnam.fr

icsv.cnam.fr

Le Cnam
EPN15 Stratégies
2, rue Conté
75003 Paris

Jean-Michel Raicovitch
Élie Liberman
Responsables du programme

Contact

Habibatou Touré,
gestionnaire pédagogique
01 40 27 25 15
habibatou.toure2@lecnam.net