

Certificat Avancé

Direction Commerciale





Certificat Avancé Direction Commerciale

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: **Diplômés et professionnels ayant une expérience avérée dans le domaine économique et financier**

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-direction-commerciale

Sommaire

01

Accueil

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Structure et contenu

page 18

06

Méthodologie

page 24

07

Profil de nos étudiants

page 32

08

Direction de la formation

page 36

09

Impact sur votre carrière

page 42

10

Bénéfices pour votre entreprise

page 46

11

Diplôme

page 50

01 Accueil

Toutes les entreprises ont été créées dans le but commun de générer les profits les plus élevés possibles. Le directeur commercial a pour tâche de créer les stratégies précises pour atteindre les objectifs économiques fixés, en s'adaptant, à tout moment, aux changements et aux exigences du marché. C'est pourquoi une spécialisation plus poussée des professionnels dans ce domaine est essentielle pour atteindre le niveau de compétence qui leur permettra de prendre les décisions appropriées en faveur de l'organisation. Il s'agit sans aucun doute d'un programme unique car il fournit aux étudiants les connaissances essentielles pour diriger des équipes commerciales performantes, capables de mettre en œuvre des plans spécifiques qui facilitent la croissance de leur entreprise.



Certificat Avancé en Direction Commerciale. TECH Université Technologique



“

La figure du manager droit, inflexible et autoritaire est devenue obsolète. Un nouveau profil a émergé, beaucoup plus en phase avec les nouvelles tendances et qui se distingue par sa maîtrise des technologies, son écoute active de ses travailleurs et son autocritique de son travail”

02

Pourquoi étudier à TECH ?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle des plus hauts standards académiques. Un centre international de perfectionnement des compétences en gestion intensive et en haute performance.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise”

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université offre un modèle d'apprentissage en ligne qui combine les dernières technologies éducatives avec la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

"*Microsoft Europe Success Story*" pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



Les plus hautes exigences

Les critères d'admission pour TECH ne sont pas économiques. Il ne faut pas faire un grand investissement pour étudier dans cette université. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95%

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

+100.000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera aux côtés des meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talents

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de faire connaître leurs préoccupations et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

Les étudiants qui étudient à TECH bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Grâce à un programme à vision globale, vous découvrirez différentes manières de travailler dans différentes parties du monde. Vous serez ainsi en mesure de sélectionner ce qui convient le mieux à votre idée d'entreprise.

Nous comptons plus de 200 nationalités différentes parmi nos étudiants.



TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Apprenez auprès des meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



À TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique”



Analyse

TECH explore le côté critique de l'apprenant, sa capacité à remettre les choses en question, ses aptitudes à résoudre les problèmes et ses compétences interpersonnelles.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode Relearning (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de cas. Un équilibre difficile entre tradition et avant-garde, dans le cadre d'un itinéraire académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10.000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. Ainsi, les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre les portes d'un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons d'une corps enseignant hautement qualifié et du programme didactique le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique”

Ce programme offrira une multitude d'avantages professionnels et personnels, dont les suivants:

01

Donner un élan définitif à la carrière de l'étudiant

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, vous acquerez les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous développerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre une vision approfondie de la gestion générale pour comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolider les étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous assumerez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des stagiaires sont promus en interne.

05

Vous aurez accès à un important réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le désir de se développer. Ainsi, ils peuvent partager des partenaires, des clients ou des fournisseurs.

Vous trouverez un réseau de contact essentiel à votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté TECH Université de Technologie.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

Ce programme est conçu pour renforcer les compétences de management et de leadership, ainsi que pour développer de nouvelles compétences et aptitudes essentielles à votre développement professionnel. À l'issue de ce programme, vous serez en mesure de prendre des décisions globales tout en ayant une perspective innovante et une vision internationale.



“

Gérer stratégiquement les équipes de vente apportera des avantages significatifs à votre entreprise”

Nous partageons les mêmes objectifs.

Nous travaillons main dans la mains pour vous aider à les atteindre.

Le **Certificat Avancé en Direction Commerciale** vous formera pour:

01

Définir les dernières tendances et évolutions en matière de gestion d'entreprise

02

Développer, diriger et exécuter des stratégies d'achat plus efficaces axées sur les besoins de l'entreprise, en offrant des propositions de valeur personnalisées

03

Développer des stratégies de prise de décision dans un environnement complexe et instable, en évaluant leur impact sur l'entreprise





04

Développer des stratégies pour diriger des organisations et des équipes de vente en période de changement

05

Développer les compétences essentielles pour gérer stratégiquement l'activité commerciale de l'organisation

06

Choisir les canaux de vente et les médias appropriés, en fonction de la marque et du positionnement de l'entreprise

05

Structure et contenu

Le Certificat Avancé en Direction Commerciale est un programme sur mesure qui est enseigné dans un format 100% en ligne afin que vous puissiez choisir le moment et le lieu qui conviennent le mieux à votre disponibilité, votre emploi du temps et vos intérêts. Ce programme, qui se déroule sur 6 mois, se veut une expérience unique et stimulante qui jette les bases de votre réussite dans la gestion des campagnes de vente.



“

Un programme très complet qui vous permettra de connaître tous les processus liés à la gestion commerciale d'une entreprise”

Programmes d'études

Le Certificat Avancé en Direction Commerciale de TECH Université Technologique est un programme intensif qui vous prépare à faire face aux défis et aux décisions d'affaires tant au niveau national qu'international. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel, en vous aidant à réussir.

Tout au long des 375 heures de formation, l'étudiant analyse une multitude de cas pratiques par le biais de travaux individuels. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations réelles d'entreprise.

Ce Certificat Avancé traite en profondeur des techniques et des subtilités de la gestion commerciale ainsi que de la vision logistique et économique de l'entreprise. Il est destiné aux managers pour comprendre la gestion commerciale dans une perspective stratégique, internationale et innovante.

Un plan conçu pour vous, axé sur votre perfectionnement professionnel et qui vous prépare à atteindre l'excellence dans le domaine commercial. Un programme qui comprend vos besoins et ceux de votre entreprise grâce à un contenu innovant basé sur les dernières tendances et, soutenu par la meilleure méthodologie éducative et un corps professoral exceptionnel, qui vous fournira les compétences nécessaires pour résoudre les situations critiques de manière créative et efficace.

Ce Certificat Avancé se déroule sur 6 mois et est divisé en 3 modules:

Module 1. Management et leadership

Module 2. Logistique et gestion économique

Module 3. Direction commerciale

Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH vous offre la possibilité de suivre cette formation à distance. Pendant les 6 mois de formation, vous pourrez accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer votre propre temps d'étude.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel.*



Module 1. Management et leadership

1.1. General management

- 1.1.1. Intégration des stratégies fonctionnelles dans les stratégies globales des affaires
- 1.1.2. Politique de gestion et processus
- 1.1.3. *Society and Enterprise*

1.2. Gestion stratégique

- 1.2.1. Établir la position stratégique: mission, vision et valeurs
- 1.2.2. Développement de nouvelles activités
- 1.2.3. Croissance et consolidation de l'entreprise

1.3. Stratégie super compétitive des diplômés

- 1.3.1. Analyse du marché
- 1.3.2. Avantage concurrentiel durable
- 1.3.3. Retour sur investissement

1.4. Stratégie d'entreprise

- 1.4.1. *Driving corporate strategy*
- 1.4.2. *Pacing corporate strategy*
- 1.4.3. *Framing corporate strategy*

1.5. Planification et stratégie

- 1.5.1. Pertinence de l'orientation stratégique dans le processus de contrôle de gestion
- 1.5.2. Analyse de l'environnement et de l'organisation
- 1.5.3. *Lean Management*

1.6. Gestion des talents

- 1.6.1. Gestion du capital humain
- 1.6.2. Environnement, stratégie et mesures
- 1.6.3. L'innovation dans la gestion des personnes

1.7. Développement de direction et leadership

- 1.7.1. Leadership et styles de leadership
- 1.7.2. Motivation
- 1.7.3. Intelligence émotionnelle
- 1.7.4. Capacités et compétences du dirigeant 2.0
- 1.7.5. Réunions efficaces

1.8. Gestion du changement

- 1.8.1. Analyse des performances
- 1.8.2. Conduire le changement Résistance au changement
- 1.8.3. Gestion des processus de changement
- 1.8.4. Gestion d'équipes multiculturelles

Module 2. Logistique et gestion économique

2.1. Diagnostic financier

- 2.1.1. Indicateurs pour l'analyse des états financiers
- 2.1.2. Analyse de la rentabilité
- 2.1.3. Rentabilité économique et financière d'une entreprise

2.2. Analyse économique des décisions

- 2.2.1. Contrôle budgétaire
- 2.2.2. Analyse de la concurrence Analyse comparative
- 2.2.3. Prise de décision Investissement ou désinvestissement des entreprises

2.3. Évaluation de l'investissement et portfolio management

- 2.3.1. Rentabilité des projets d'investissement et la création de valeur
- 2.3.2. Modèles pour l'évaluation des projets d'investissement
- 2.3.3. Analyse de sensibilité, élaboration de scénarios et arbres de décision

2.4. Gestion de la logistique des achats

- 2.4.1. Gestion des stocks
- 2.4.2. Gestion des entrepôts
- 2.4.3. Gestion des achats et de l'approvisionnement

2.5. Supply chain management

- 2.5.1. Coûts et efficacité de la chaîne des opérations
- 2.5.2. Évolution de la demande
- 2.5.3. Changement de la stratégie d'exploitation

2.6. Processus logistiques

- 2.6.1. Organisation et gestion par processus
- 2.6.2. Approvisionnement, production, distribution
- 2.6.3. Qualité, coûts de la qualité et outils
- 2.6.4. Service après-vente

2.7. Logistique et clients

- 2.7.1. Analyse et prévision de la demande
- 2.7.2. Prévision et planification des ventes
- 2.7.3. *Collaborative planning forecasting & replacement*

2.8. Logistique internationale

- 2.8.1. Douanes, processus d'exportation et d'importation
- 2.8.2. Formes et moyens de paiement internationaux
- 2.8.3. Plateformes logistiques internationales

Module 3. Direction commerciale

3.1. Négociation commerciale

- 3.1.1. L'intelligence émotionnelle dans la négociation et la vente
- 3.1.2. Motivation personnelle et empathie
- 3.1.3. Développement des capacités de négociation

3.2. Principes fondamentaux de la gestion des entreprises

- 3.2.1. Analyse interne et externe SWOT ou FFOM
- 3.2.2. Analyse sectorielle et concurrentielle
- 3.2.3. Modèle CANVAS

3.3. La prise de décision dans la gestion commerciale

- 3.3.1. Stratégie commerciale et stratégie concurrentielle
- 3.3.2. Modèles de prise de décision
- 3.3.3. Outils décisionnels et analytiques

3.4. Direction et gestion du réseau de vente

- 3.4.1. Planification des campagnes de vente
- 3.4.2. Des réseaux au service de l'activité commerciale
- 3.4.3. Politiques de sélection et de formation des vendeurs
- 3.4.4. *Sales management*

3.5. Mise en œuvre de la fonction commerciale

- 3.5.1. Contrat commercial
- 3.5.2. Contrôle de l'activité commerciale
- 3.5.3. Le code de déontologie de l'agent commercial

3.6. *Key account management*

- 3.6.1. Identification des comptes clés
- 3.6.2. Avantages et risques du *key account manager*
- 3.6.3. Ventes & *key account management*
- 3.6.4. Phases de l'action stratégique de la KAM

3.7. Prévision commerciale

- 3.7.1. Prévisions commerciales et prévisions de ventes
- 3.7.2. Méthodes de prévision des ventes
- 3.7.3. Applications pratiques de la prévision des ventes

3.8. Gestion financière et budgétaire

- 3.8.1. Tableau de bord en marketing
- 3.8.2. Contrôle du plan de marketing
- 3.8.3. Impact financier des décisions stratégiques



La réalisation d'une analyse SWOT de votre entreprise vous donnera les clés pour orienter votre stratégie commerciale

06

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.



Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

Profil de nos étudiants

Notre Certificat Avancé en Direction Commerciale est un programme destiné aux professionnels liés à la vente et au commerce qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances, découvrir de nouvelles façons de gérer l'activité de vente des entreprises et progresser dans leur carrière professionnelle.





“

Si vous avez de l'expérience dans le secteur commercial et que vous recherchez une amélioration intéressante de votre carrière tout en continuant à travailler, ce programme est fait pour vous"

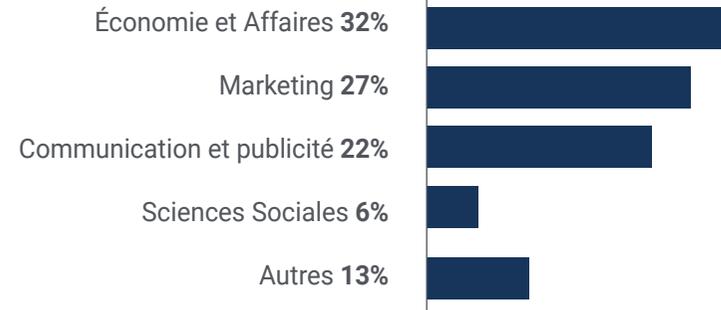
Moyenne d'âge

Entre **35** et **45** ans

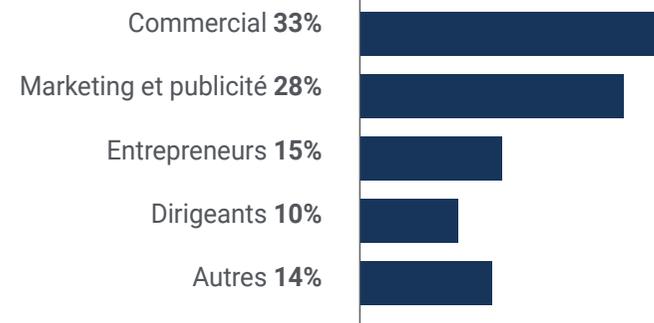
Années d'expérience



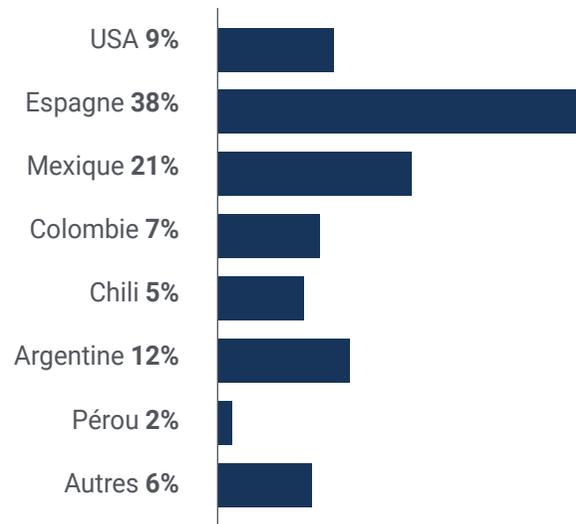
Formation



Profil Académique



Distribution Géographique



Sara María Urquiza

Directeur Commercial

"L'achèvement de ce programme a été un grand avantage pour moi sur le plan professionnel, car j'ai pu appliquer dans mon travail quotidien toutes ces techniques et stratégies qui sont fondamentales pour la gestion commerciale. Je constate que j'ai fait de grands progrès dans ma carrière au cours des derniers mois et je le dois, sans aucun doute, à cette université"

08

Direction de la formation

Dans notre université, nous travaillons avec des professionnels spécialisés dans chaque domaine de connaissance apportant l'expérience de leur travail à nos cours de formation. Une équipe multidisciplinaire au prestige reconnu qui s'est réunie pour vous offrir toutes ses connaissances dans ce domaine.



“

*Notre équipe pédagogique, experte en
Gestion Commerciale, vous aidera à
atteindre la réussite professionnelle”*

Directeur invité internationa

Qiava Martinez est une personnalité internationale de premier plan dans l'industrie du sport, avec une longue expérience au sein de l'équipe de football américain des Raiders de Las Vegas, où elle a occupé le poste de Vice-présidente et Directrice des Ventes. À ce titre, elle a dirigé et géré tous les efforts de vente et de fidélisation de la clientèle ainsi que les événements organisés à l'Allegiant Stadium, en monétisant les partenariats avec les entreprises, les suites, les billets d'entrée et les billets de saison. À ce titre, son leadership a été déterminant pendant la période de relocalisation à Las Vegas, jouant un rôle central dans la stratégie de vente des PSL, des suites et des places en loge.

Toujours chez les Raiders, elle a occupé le poste de Directrice des Sièges et du Service Premium, avant d'être promue Vice-présidente du Service Premium et de l'Expérience des Invités. Avant sa carrière dans le sport professionnel, Qiava Martinez était Éditrice et Propriétaire de Culture Magazine, une plateforme qui permettait aux écrivains adolescents d'exprimer leurs expériences de vie. Elle a également occupé le poste de Directrice Exécutive de Youth Achieving Destiny, une organisation à but non lucratif qui a servi les jeunes défavorisés en leur apprenant la formation et le développement de l'esprit d'entreprise. Elle a notamment publié son premier livre, intitulé "Sports Dream", afin d'inspirer les enfants à suivre leurs passions malgré les difficultés.

Elle a également été reconnue comme l'une des Femmes Puissantes de la Région de la Baie, une reconnaissance qui célèbre les femmes qui sont passionnées par l'éducation, l'autonomisation et la connexion avec d'autres femmes dans le monde des affaires et dans la communauté. En outre, elle a été honorée en tant que Femme Inspirante dans le domaine du Sport par Women in Sports and Events (WISE) Las Vegas. Elle a également siégé au conseil d'administration de Teach For America, Las Vegas, et de la Fondation Icy Baby, toutes deux axées sur la jeunesse et le sport.



Mme. Martinez, Qiava

- ♦ Vice-présidente et Directrice des Ventes, Las Vegas Raiders, États-Unis
- ♦ Vice-présidente des Services Premium et de l'Expérience des Invités aux Raiders de Las Vegas
- ♦ Directrice des Sièges et du Service Premium des Raiders de Las Vegas
- ♦ Fondatrice et Éditrice de Culture Magazine
- ♦ Développement Commercial et Relations Publiques chez Harper Real Estate Investments
- ♦ Directrice Exécutive de Youth Achieving Destiny
- ♦ Master en Administration des Affaires de l'Université de Phoenix
- ♦ Licence en Sciences Politiques de l'Université de Californie
- ♦ Récompenses : Femmes Puissantes de la Région de la Baie
- ♦ Femme Inspiratrice dans le Sport par Women in Sports and Events (WISE), Las Vegas
- ♦ Membre de : Teach For America, Las Vegas



Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”

Direction



M. López, Adolfo

- ♦ Économiste et Master en Marketing, il a développé son activité dans le domaine du Conseil en Stratégie, Marketing et Études de Marché
- ♦ Doté d'une vaste expérience dans la formation de premier cycle et de masters dans des Universités et des Écoles de Commerce il a été président du Club de Marketing de Valence et membre du conseil d'administration de l'Association Ibéro-américaine de Neurosciences pour la Communication et les Affaires



09

Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients que suivre un programme de cette nature représente un important investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel.

Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle. Et le faire souvent.





“

Un programme de première classe qui sera un avant et un après dans votre formation”

Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Un excellent perfectionnement professionnel vous attend

Le Certificat Avancé en Gestion Commerciale de TECH Université Technologique est un programme intensif qui vous prépare à faire face aux défis et aux décisions d'affaires tant au niveau national qu'international.

Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel, en vous aidant à réussir.

L'amélioration de vos compétences en gestion d'entreprise vous aidera à entrer sur un marché du travail très compétitif.

Gérez votre propre équipe et faites grimper les ventes de votre entreprise à des chiffres imbattables.

Le moment du changement



Type de changement



Amélioration du salaire

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire pour nos étudiants, de plus de **25%**



10

Bénéfices pour votre entreprise

Le Certificat Avancé en Direction Commerciale contribue à élever le talent de l'organisation à son plein potentiel par la spécialisation de leaders de haut niveau. Participer à ce programme est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.





“

*Ce programme ne sera pas
seulement bénéfique pour vous,
mais aussi pour votre entreprise”*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Vous apporterez à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements significatifs dans l'organisation

02

Retenir les cadres à haut potentiel Éviter la fuite des talents

Ce programme resserre le lien entre l'entreprise et le manager et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise

03

Former des agents du changement

Le manager sera capable de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, aidant ainsi l'organisation à surmonter les obstacles

04

Augmenter les possibilités d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale

05

Développer vos propres projets

Vous pourrez travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets dans le domaine de la R&D ou du développement commercial de votre entreprise

06

Augmenter la compétitivité

Ce programme permettra à nos étudiants d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et faire progresser l'organisation



11 Diplôme

Le Certificat Avancé en Direction Commerciale vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

Finalisez cette formation avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans avoir à vous soucier des déplacements ou des démarches administratives”

Cet **Certificat Avancé en Direction Commerciale** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme d'Certificat Avancé délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par TECH Université Technologique indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Direction Commerciale**

N.º d'heures officielles: **375 h.**



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Certificat Avancé Direction Commerciale

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Intensité: 16h/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Direction Commerciale

