

SPÉCIALISATION DU MSC

PERFORMANCE COMMERCIALE ET RELATION CLIENT

Campus : Nancy et Paris**Langue d'enseignement** : Français**Durée des études** : Parcours standard M1 + M2 en 2 ans / Entrée directe en M2 en 1 an.**Rythme d'études** : alterné, apprentissage possible**Diplômes délivrés** : MSc Performance commerciale et relation client // DESSMI, diplôme visé par l'Etat (Bac+5, RNCP 7)**Rentrée** : Début septembre

PRÉSENTATION

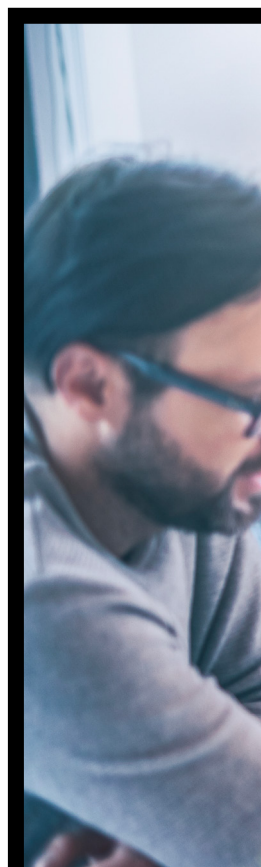
Ce MSc a pour ambition de former les futurs experts et managers capables de piloter la stratégie commerciale dans un environnement en constante évolution. Il s'adresse aux étudiants désireux de conjuguer excellence opérationnelle, maîtrise technologique et vision stratégique.

Ce programme d'excellence vous plonge au coeur des enjeux actuels du business : construire une relation client durable et omnicanale, maîtriser les techniques de négociation les plus avancées, et déployer des approches commerciales à fort impact, ancrées dans la réalité des marchés.

Ce MSc vous prépare à relever les défis commerciaux d'aujourd'hui et de demain, avec une approche résolument tournée vers l'action, l'innovation et l'impact.

EXEMPLES DE MÉTIERS :

- Business developer
- Responsable commercial / de secteur
- Account Manager / Key Account Manager (KAM)
- Responsable expérience client
- Responsable CRM
- Chargé de relation client
- Responsable e-commerce
- Chef de projet marketing commercial
- Consultant CRM et Data client
- Consultant en stratégie commerciale





1^{ÈRE} ANNÉE – MSC 1 : COURS DE SPÉCIALISATION

- Stratégie commerciale avancée (multicanalité)
- Comportement du consommateur et expérience client
- E-commerce & Digital Sales

+ Micro-certificat professionnel et spécialisé (Excel avancé, Power BI, Salesforce avec TOSA)

+ Expérience professionnelle de 2 mois minimum (en lien avec la spécialisation)*

2E ANNÉE – MSC 2 : COURS DE SPÉCIALISATION ET D'EXPERTISE

→ Il est possible d'intégrer directement le programme en MSc2 (Bac+4/5).

- Marketing BtoB et gestion des comptes clés
- Négociation commerciale avancée
- CRM & Data Client
- Pilotage de la performance commerciale & KPI
- Aspects juridiques des pratiques commerciales
- Leadership commercial et management d'équipes
- IA et Automatisation dans la relation client
- Gestion de la relation client à l'international

+ Capstone Project (en lien avec une entreprise partenaire)

+ Micro-certificat professionnel et spécialisé (Excel avancé, Power BI, Salesforce avec TOSA)

+ Expérience professionnelle de 4 mois minimum (en lien avec la spécialisation)*

* *Apprentissage, stage alterné, projet entrepreneurial ou toute autre forme de contrat.*

MICRO-CERTIFICATS EN MARKETING

Excel avancé avec TOSA, Power BI avec TOSA, Salesforce avec TOSA

