# MSDA - Bloc 2 - Conduite de la performance et du développement de l'activité d'une organisation au plan local, national et/ou international

382

**Durée:** 7 jours.

**Public:** 

Manager, chef d'équipe, responsable de service. Derniere MAI: Avril 2024

### Objectifs:

Définir les objectifs stratégiques à courts et longs termes en lien avec les objectifs généraux de l?entreprise, déterminer les moyens et les ressources nécessaires pour atteindre des objectifs.

#### Pré-requis :

Avoir obtenu un bac +3 et compléter notre dossier de candidature.

Dans le cas contraire, nous vous proposons une VAP (validation des acquis professionnel) que nous présentons en commission pour valoriser votre carrière et vos missions pour intégrer notre cursus.

### Méthodes :

En Intra & Inter entreprises pour préparer au bloc de compétences en vue de la validation partielle du diplôme RNCP.

Prise en charge CPF, PLAN, passage d?un examen inclus (nous consulter).

#### Cumbination

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas Dernieure AAJLe Avril 2024 formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

# Conduite de la performance et du développement de l'activité d'une organisation au plan local, national et/ou international Stratégie d'optimisation économique et financière - 2 jours

Stratégie d'entreprise et stratégie financière Comprendre le passé pour optimiser l'avenir La politique d'investissement Le degré d'intégration du métier Plan d'action et suivi Piloter le changement

## Réaliser et mettre en place un plan d'action commercial - 2 jours

Comprendre les enjeux d'un Plan d'Action Commerciale (PAC) S'approprier la stratégie de l'entreprise Analyse et diagnostic Définir et formaliser le plan d'action commercial Suivre le plan d'action

## Initiation au marketing - 2 jours

Le concurrence

Se différencier pour exister
Le plan média

## Digital Learning - 3 mois d'accès en illimité

Marketing Achats:

Analyser votre portefeuille achats
Positionner les fournisseurs dans le marché
Identifier et choisir des leviers d?acquisition
Construire un plan d?action en utilisant les outils du marketing

## Validation générale - 1 jour

Etude de cas sur table

Mémoire professionnel avec problématique liée à sa structure En cas de validation, le stagiaire valide le bloc n°2 du Titre à finalité professionnelle : Manager en stratégie et développement d'affaires, de niveau 7, code NSF 310 et 312, enregistré au RNCP par décision de France compétences en date du 1er juin 2022.

