

ICSV

Quelle formation pour quel métier ?

INFOS MÉTIERS

L'ICSV, créé en 1958 au Conservatoire National des Arts et Métiers à la demande et avec le concours actif de la Fédération Nationale des Dirigeants Commerciaux de France, s'est donné une vocation fondamentale:

Former des spécialistes capables, grâce à l'étendue de leur culture générale, à leur connaissance des techniques commerciales et marketing modernes, à leur sens de la psychologie des relations humaines et du commandement, de tenir des postes à responsabilités dans l'action et la gestion commerciale et marketing des entreprises qui réussissent.

Cadre commercial : un métier phare de l'entreprise

Depuis plusieurs années, la fonction commerciale est devenue un élément moteur de développement. Elle est d'ailleurs la première fonction d'embauche en France et la demande des entreprises ne cesse de croître.

Fort d'une expérience de plus de cinquante années, l'Institut des Cadres Supérieurs de la Vente forme de nombreux managers commerciaux vers des métiers riches et diversifiés : responsable des ventes, responsable d'équipe commerciale, directeur marketing, consultant, directeur d'enseignement, créateur d'entreprise...

Les objectifs

L'Institut forme ses élèves à trois fonctions vitales de l'entreprise, pour un nouveau management commercial :

- ANTICIPER pour innover durablement.
- COMMERCIALISER pour gagner des parts de marché.
- GÉRER la globalité de l'organisation.

RENSEIGNEMENTS :

Centre Régional du Cnam Provence-Alpes-Côte d'Azur
12, Place des Abattoirs - 13015 Marseille

Email : centre-regional@cnam-paca.fr - Site web : www.cnam-paca.fr



ICSV

Quelle formation pour quel métier ?

le cnam

Provence-Alpes-Côte d'Azur