商业发展与增长赋能理学硕士

法国国家职业资格目录（RNCP）七级证书第42674号：全球管理高等研究文凭

销售与业务拓展的核心是挖掘商机、促成签约。竞争激烈的市场中，难点在于锁定精准客户、选对触达渠道。资深从业者深耕客户、搭建合作、打造全新商业模式。

本项目覆盖三大核心能力：促成转化的顾问式销售技巧、精准获客方法、跳出单次交易的长期增长战略思维。

仅专业学年可选学徒制。

依托创新与技术驱动增长

14个月学徒期内，您将参与完整营收链路：客户定位、线索挖掘、复杂销售、商务谈判到大客户管理；同时接触业务拓展战略板块，包含海外扩张、商务合作以及创业专项方向。

您还将掌握：

Salesforce客户管理系统，考取官方认证，掌握AI自动化工具；善用技术，同时保留促成真实交易的商业判断力。

所学内容将落地到Veepee(法国电商平台)、Lactalis(兰特黎斯集团)等企业真实项目。

本项目就业方向

- 业务拓展专员
- 大客户经理
- 销售经理
- 品类经理
- 销售业务分析师

本理学硕士项目授予DESMG（全球管理高等研究文凭），受法国高等教育与研究部官方认证，硕士等级文凭。

课程设置

第一年

跨学科管理课程

- 数据与人工智能管理
- 多元跨文化团队管理
- 不确定性环境下的战略制定
- 国际项目管理
- 循环商业模式设计

国际管理课程

秋季学期： 市场营销与销售

春季学期： 三大商科方向任选其一

- 组织、人力与系统
- 生态与社会转型管理
- 金融、会计与管控

第二年

商业发展与增长赋能专业课程

- 销售组织与管理
- 社交销售与增长赋能
- CRM系统：Salesforce专业知识
- 国际业务拓展
- 复杂销售与商务谈判
- 大客户管理

在岗实践

- 4–6个月企业实习

硕士论文

Eric CASENAVE

商业发展与增长赋能理学硕士项目主任

“多数企业都能招到销售，或是懂增长的人，但两者兼备的人才十分稀缺，也是企业争相招募的对象：既能拿下当下订单，又能预判未来市场。商业发展与增长赋能理学硕士项目，正是为补齐这个人才缺口设立的。”

了解项目详情