



MASTÈRE

Niveau 7 (Bac+5)

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Titre RNCP Niveau 7 : Manager commercial
et marketing - Fiche RNCP 35208 -
Codes NSF 312p, 312n, 312m -
Enregistré au RNCP le 20/01/2021 -
Délivré par EDUCSUP

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois diplômé, vous définirez, animerez et superviserez la stratégie commerciale de l'entreprise en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Vous travaillerez dans des entreprises en BtoB ou BtoC qui ont vocation à vendre des produits et des services.

Vous serez capable de :

- ▶ Réaliser des études de marché, analyser les besoins des clients et sélectionner les besoins des marchés cibles potentiels
- ▶ Réaliser des plans d'actions commerciales par produits/services/marchés
- ▶ Piloter des opérations commerciales
- ▶ Manager une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau professionnel
- ▶ Manager un projet entrepreneuriat
- ▶ Contrôler et mesurer les résultats commerciaux



DURÉE DE LA FORMATION : 2 ans
RENTÉE : Septembre



TYPE DE CONTRAT
Apprentissage ou professionnalisation



RYTHME D'ALTERNANCE
2 jours au CFA / 3 jours en entreprise



TARIF DE LA FORMATION
Pris en charge par les OPCO



EN SAVOIR PLUS



Accueil
des personnes
en situation de handicap

En partenariat avec



PROGRAMME

Bloc 1 - Elaboration de la stratégie commerciale et marketing digital

- Politique et stratégie d'entreprises
- Stratégie marketing digital
- Transformation digitale
- Data marketing
- Environnement WEB
- Etude de marché - Veille - IE

Bloc 2 - Mise en œuvre de la politique commerciale

- Le marketing opérationnel et digital
- Le management d'un réseau commercial

Bloc 3 - Management d'une équipe et d'un réseau

- Gestion RH
- Management interculturel
- Management d'entreprises
- Entrepreneuriat

Bloc 4 - Mesure de la performance commerciale

- Finance d'entreprises
- Tableaux de bord et reporting
- Droit des affaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, partiel et oraux au cours de la formation.

Validation du titre :

- ▶ Obtenir une note \geq à 10/20 pour valider chaque unité d'enseignement
- ▶ Transmettre les livrables (rapports)
- ▶ Obtenir des notes \geq à 10/20 aux examens (études de cas)
- ▶ Valider chaque bloc de compétences au travers de livret de compétences
- ▶ Obtenir une note supérieure à 10 lors du grand oral (soutenance de projet professionnel)
- ▶ En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés.

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours théoriques, mises en situation professionnelles, projets individuels et collaboratifs, environnement numérique de travail.

PRÉ-REQUIS

- ▶ Avoir moins de 30 ans à la conclusion du contrat – accessible sans limite d'âge aux personnes reconnues travailleur handicapé ou en contrat de professionnalisation
- ▶ Être titulaire d'un diplôme bac+3, ou titre 6 RNCP, ou 180 crédits ECTS (dans les filières management, marketing, gestion, RH)

MODALITÉS D'ACCÈS

- ▶ Sélection des candidats sur dossier
- ▶ Entretien individuel/tests
- ▶ Validation de la candidature par le certificateur
- ▶ Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

MÉTIERS VISÉS

Manager commercial et/ou marketing, cadre commercial, responsable commercial et/ou marketing, ingénieur commercial d'affaires, business manager...

POURSUITE D'ÉTUDES

Le MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING permet une insertion professionnelle.

