



Management Commercial et Marketing

Formation en 2 ans préparant à un titre certifié RNCP de niveau 7* délivré par [EDUCSUP](#), titre reconnu par l'Etat.

Accessible en contrat d'apprentissage

Présentation générale

La formation Management des entreprises et stratégie digitale a pour but de vous former à la complexité du management des organisations et des stratégies d'entreprises.

Ce parcours complet en gestion et en management permet de développer des compétences généralistes aussi bien dans les disciplines fonctionnelles (comptabilité, finances, marketing, ressources humaines...) que dans des approches transversales (gestion de projet, développement commercial, management d'équipes).



Pré-requis

Titulaire d'un bac +3 ou 180 crédits

Objectifs

- Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie en adéquation avec la politique générale de l'organisation.
- Concevoir un plan d'actions.
- Piloter des actions commerciales.
- Analyser la demande du client et piloter la relation clientèle.
- Coordonner et piloter le projet ou l'activité en utilisant des méthodes et outils adéquats avec une parfaite maîtrise des procédures.
- Manager les missions des différents corps de métier et de son équipe pour mener à bien le projet ou les activités, dans le respect de la réglementation en vigueur.
- Être garant(e) du développement d'innovations dans son domaine d'expertise et mettre en oeuvre les moyens pour développer la RSE (responsabilité sociétale de l'entreprise).

Informations générales de la formation

Durée de la formation : 1008 heures (formation sur 24 mois)

Rythme principal d'alternance : 4 jours en entreprise et 1 jour en cours par semaine

Inscriptions : à partir de janvier

Rentrée : fin septembre

Coût de la formation : pris en charge en intégralité par l'OPCO

Titre délivré

*MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING» TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 7, CODE NSF 312N, 312M ET 312P ENREGISTRÉ AU RNCP N°35208 LE 20/01/2021 délivré par [EDUCSUP](#).

Compétences



- Organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle
- Fixer les objectifs du champ de l'étude de marché
- Identifier les marchés cibles potentiels France ou International
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes de l'entreprise
- Préconiser une stratégie commerciale, France ou international
- Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé
- Etablir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication
- Définir et mettre en œuvre les actions commerciales pour chacun des canaux de distribution
- Organiser le plan de prospection commerciale adéquate
- Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux
- Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux
- Gérer et négocier les grands comptes dans un environnement complexe et interculturel.
- Gérer les ressources humaines et les risques psychosociaux.
- Animer, motiver les équipes et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés.
- Développer et animer un réseau commercial pour les faire adhérer à la politique commerciale.
- Définir un projet entrepreneurial
- Elaborer un Business plan
- Sélectionner les bons tableaux de bord pour mettre en place des procédures de contrôle de l'activité.
- Synthétiser les résultats commerciaux
- Maîtriser les outils de suivi de la relation client, de CRM, outils de reporting, y compris de marketing digital
- Créer des outils d'indicateurs de satisfaction clients
- Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale
- Analyser les écarts et proposer des axes d'amélioration
- Calculer les marges commerciales et la rentabilité financière de son activité
- Evaluer les risques de l'activité commerciale

Bloc de compétences

Bloc 1 : Elaborer une stratégie commerciale

Bloc 2 : Mettre en oeuvre la politique commerciale

Bloc 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles pour les personnes reconnues en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter pour étudier la faisabilité de votre projet de formation et son adaptation éventuelle.

Type d'emplois accessibles

Selon la taille de l'organisation, les dénominations de poste sont :

Manager commercial et/ou Marketing

Cadre commercial / Commercial grands comptes

Responsable commercial et/ou marketing

Ingénieur commercial d'affaires

Business Manager / Manager des ventes

Directeur de la clientèle

Contenu de la formation 1ère et 2ème année



UE 1 : ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIAL ET MARKETING

PSE Politique & Stratégie d'Entreprise
Stratégie marketing
Stratégie de transformation digitale
Spécialisation Marketing par secteur
Etude de marché
Data marketing

Etude de marché
Etude de cas «Plan marketing»

UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

PAC Plan d'action commerciales
Techniques et prospection commerciales, GRC
Gestion de la relation clientèle
Communication et gestion de marques
Communication digitale
Anglais
Spécialisation «Savoir communiquer»

Etude de cas «Plan d'action»/«Offre commerciale»

UE 3 : MANAGEMENT D'UNE EQUIPE ET D'UN RESEAU COMMERCIAL

Gestion RH
Management et interculturel
Management d'entreprise
Management de projet entrepreneurial
Spécialisation «Manager une équipe»
Management RS, risque et qualité

Projet entrepreneurial & commercial

UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Finance d'entreprise
Spécialisation finance
Achat + Appel d'offre
Transport, logistique, douanes
Droit des affaires

Etude de cas sur table

UE 5 : PROJET PROFESSIONNEL

Projet professionnel individuel

Méthodes pédagogiques

- Fonctionnement en mode projet
- Serious games
- Classes inversées
- Challenges
- Cas pratiques
- Intervenants professionnels du secteur

Evaluations

- Etude de cas réelles
- Constitution de dossiers + présentation orale

La formation en chiffres



Chiffres sur l'année scolaire 2020-2021

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	100 %
Pourcentage de réussite	90 %
Nombre de rupture en cours de formation	0 %
Taux de satisfaction	100 %
Taux d'insertion dans l'emploi à l'issue de la formation	90 %

Chiffres sur l'année scolaire 2021-2022

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	95.6 % soit 25 apprentis sur 26
Pourcentage de réussite	100 %
Nombre de rupture en cours de formation	3.85 % soit 1 apprenti sur 26
Taux de satisfaction	100 %
Taux d'insertion dans l'emploi à l'issue de la formation	95%

Chiffres sur l'année scolaire 2022-2023

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	100% soit 19 apprentis sur 19
Pourcentage de réussite	100 %
Nombre de rupture en cours de formation	0 % soit 0 apprenti sur 19
Taux de satisfaction	100 %
Taux d'insertion dans l'emploi à l'issue de la formation	Enquête en cours