

# BAC+4/5



# Manager Commercial et marketing

Accessible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation

\*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](#).

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le manager commercial et marketing définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

## PRÉ-REQUIS

Admission en 1ère année avec un diplôme Bac+3 ou titre de niveau 6 ou 180 crédits ECTS dans les filières management, marketing, gestion, RH.\*



## 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

**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 :** Les coûts de scolarité seront assurés par votre contrat d'apprentissage .

Votre formation est prise en charge par un OPCO et par l'entreprise, sans frais de scolarité. Vous percevez une rémunération calculée selon l'âge et le niveau d'étude.

\* À défaut, le candidat justifie d'au moins 3 années d'expérience dans des responsabilités de manager commercial et marketing.

## 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.

# COMPÉTENCES

Bloc 1 : Elaborer une stratégie commerciale et marketing

Bloc 2 : Mettre en oeuvre la politique commerciale

Bloc 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

- 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

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Fonctionnement en mode projet



Serious game et classe inversées



Challenges et cas pratiques



Intervenants professionnels du secteur

## TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

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

## ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIAL ET MARKETING

Etude de marché dont veille et intelligence économique  
Data marketing  
Politique et stratégie d'entreprise  
Stratégie de transformation digitale  
Stratégie marketing  
Marketing digital approfondi  
Marketing parcours généraliste

**EVALUATION :**  
Contrôle continu  
Cas pratiques  
Etude de marché  
Etude de cas «Plan marketing»

## MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

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

**EVALUATION :**  
Contrôle continu  
Cas pratique  
Etude de cas «Plan d'action commerciales»  
Etude de cas «Offre commerciale»  
Partiel

## MANAGEMENT D'UNE EQUIPE ET D'UN RESEAU COMMERCIAL

Management d'entreprise  
Gestion RH  
Management et communication interculturels  
Management et projet entrepreneurial  
Entrepreneuriat et création d'entreprise  
Manager une équipe  
Management RSE, des risques et de la qualité

**EVALUATION :**  
Contrôle continu  
Partiel  
Projet entrepreneuriat & commercial

## MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

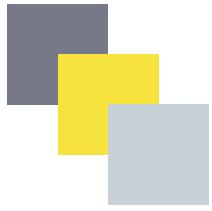
Finance d'entreprise, notions de comptabilité  
Tableau de bord et reporting  
Achat et Appel d'offre  
Transport, logistique, douanes  
Droit des affaires

**EVALUATION :**  
Contrôle continu  
Partiel

## PROJET PROFESSIONNEL

Projet professionnel individuel

# 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	92%

## Chiffres sur l'année scolaire 2023-2024

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	100% soit 21 apprentis sur 21
Pourcentage de réussite	100 %
Nombre de rupture en cours de formation	0 % soit 0 apprenti sur 21
Taux de satisfaction	98 %
Taux d'insertion dans l'emploi à l'issue de la formation	93%