UAI : 0932745D
NDA : 11930787393

ECMGP
École de Commerce et de Management du Grand Paris

BAC+4/5



Manager Commercial et marketing

Accessible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation

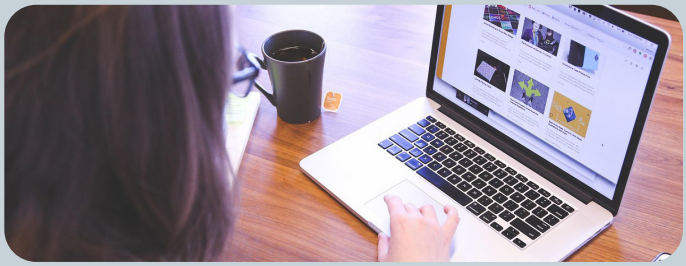
*MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING» TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 7, CODE NSF 312N, 312M ET 312P ENREGISTRÉ AU RNCP N°41960 LE 27/02/2026 délivré par EDUCSUP. Échéance le 27/02/28.

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

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

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.

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.
Référent handicap : M. Pierre Huyghues DESPOINTES, contact@ecmgrandparis.fr

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

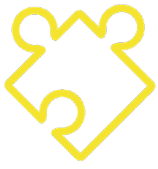
Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

- 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



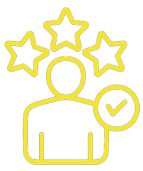
Fonctionnement en mode projet



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

Data scientist/analyst

PROGRAMME

Année 1 et 2

ELABORATION LE PLAN MARKETING
24 CREDITS

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 :
Control continu
Cas pratiques
Etude de marché
Etude de cas «Plan marketing»

ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE
32 CREDITS

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

MANAGER DES EQUIPES COMMERCIALES
24 CREDITS

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 :
Control continu
Partiel
Projet entrepreneuriat & commercial

MESURE DE LA PERFORMANCE DES ACTIVITES COMMERCIALES ET MARKETING
24 CREDITS

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

EVALUATION :
Control continu
Partiel

PROJET PROFESSIONNEL 16 CREDITS

Projet professionnel individuel

La formation en chiffres

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%

Chiffres sur l'année scolaire 2024-2025

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	95.24% soit 20 apprentis sur 21
Pourcentage de réussite	95.24 %
Nombre de rupture en cours de formation	4.76% soit 1 apprenti sur 21
Taux de satisfaction	99 %
Taux d'insertion dans l'emploi à l'issue de la formation	89.6%

Chiffres sur l'année scolaire 2025-2026

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	100% soit 36 apprentis sur 36
Pourcentage de réussite	100 %
Nombre de rupture en cours de formation	0%
Taux de satisfaction	98 %
Taux d'insertion dans l'emploi à l'issue de la formation	Enquête en cours