

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Le Mastère Manager Commercial et Marketing dispensé par ALESIA Formation prépare à l'obtention du Titre certifié de niveau 7, « Manager Commercial et Marketing », codes NSF 312m, 312 n et 312p enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) le 20/01/2021, délivré par EDUCSUP.

La préparation de ce diplôme est accessible aux titulaires d'un :

- Diplôme Bac + 3
- Titre de niveau II RNCP / 6 européen

En toute responsabilité et autonomie, le Manager Commercial et Marketing exerce les activités suivantes :

- Il élabore la stratégie commerciale et marketing en adéquation avec la politique générale de l'entreprise
- Il met en oeuvre la politique commerciale
- Il gère certains clients grands comptes en direct
- Il veille au respect de la législation commerciale
- Il manage une équipe et un réseau commercial
- Il mesure la performance commerciale



Métiers visés :

- Manager commercial et/ou Marketing
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Responsable commercial et/ou marketing
- Directeur commercial et/ou marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur de la clientèle

La formation s'articule autour de quatre blocs de compétences :

- Elaborer une stratégie commerciale et marketing,
- Mettre en oeuvre la politique commerciale,
- Manager une équipe et un réseau commercial,
- Mesurer la performance commerciale.

Tous les blocs de compétences doivent être validés pour obtenir le titre RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles).



FORMATION EN ALTERNANCE

DURÉE DE LA FORMATION : 1012 heures

DÉMARRAGE : Septembre

RYTHME D'ALTERNANCE : 1 à 2 jours par semaine

ALÉSIA FORMATION

65, rue de l'abbé Bonpain
59700 Marcq-En-Baroeul

03-20-51-26-27 - www.alesia-formation.fr



MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

PREMIÈRE ANNÉE

• UE 1 : ELABORATION DE LA STRATEGIE - 24 crédits - 180h

PSE Politique & Stratégie d'Entreprise

Stratégie marketing

Stratégie de transformation digitale

Spécialisation Marketing par secteur

Etude de marché

Data marketing

Etude de marché en groupe sur 3 mois

Etude de Cas Plan Marketing

• UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE - 12 crédits - 200h

PAC (Plan d'Actions Commerciales)

Techniques et prospection commerciales

Communication et Gestion de marques

Communication digitale

Anglais

• UE 3 : MANAGEMENT D'EQUIPE & RESEAU COMMERCIAL - 4 crédits - 26h

Management d'entreprise

• UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE - 12 crédits 71 h

Finance d'entreprise

DEUXIÈME ANNÉE

• UE 2 MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE - 12 crédits - 150h

Anglais

Etude de Cas Plan d'actions/Offre commerciale

• UE 3 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE - 12 crédits - 200h

Gestion RH

Management et communication interculturels

Management d'entreprise

Management de projet Entrepreneurial

Spécialisation : Manager une équipe

Management RSE, risques et qualité

Projet Entrepreneurial & commercial

• UE 4 : MESURE DE PERFORMANCE - 12 crédits - 98h

Finance d'entreprise

Achat + Appel d'offres

Transport, Logistique, douanes

Droit des affaires

• UE 5 : PROJET PROFESSIONNEL - 24 crédits 45 h

Projet Développement Commercial et Marketing

RÉGLEMENT D'EXAMEN

Evaluation	1ère année	2ème année
Contrôle continu en cours de formation	Etudes de Cas, Exercices d'application, QCM, Questions de cours, Dossiers écrits, exposés oraux	Etudes de Cas, Exercices d'application, QCM, Questions de cours, Dossiers écrits, exposés oraux
Partiels	Ecrits et oraux en fin de semestre	Ecrits et oraux en fin de semestre
Examen final UE	2 rapports écrits (Etude de marché et Plan marketing) avec présentation à l'oral	2 rapports écrits (Plan d'action commerciale et Projet commercial et Business Plan) avec présentation à l'oral
Projet professionnel	---	Rapport sur un projet Commercial et Marketing avec soutenance à l'oral
Grilles d'évaluation de compétences	Grille de compétences obligatoire pour les blocs 1 et 2 complétée par le candidat et le formateur/tuteur (60% des compétences à valider)	Grille de compétences obligatoire pour les blocs 3 et 4 complétée par le candidat et le formateur/tuteur (60% des compétences à valider)

