

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Spécialité : Marketing Digital

Le Mastère Manager Commercial et Marketing - Spécialité Marketing digital - 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 sur 2 ans

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



Alésia
FORMATION

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Spécialité : Marketing Digital

PREMIÈRE ANNÉE

- **UE 1 : ELABORATION DE LA STRATEGIE - 24 crédits - 192h**
PSE Politique & Stratégie d'Entreprise
Stratégie Marketing
Stratégie de Transformation Digitale
Spécialité Marketing Digital : Marketing Digital Approfondi
Etude de Marché
Data Marketing
Atelier Etude de Marché
Atelier Plan Marketing
- **UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE - 12 crédits - 186h**
PAC (Plan d'Actions Commerciales)
Techniques et Prospection Commerciales
Communication et Gestion de Marques
Communication Digitale
Anglais
Spécialité Marketing Digital : Savoir Communiquer avec les Outils Digitaux
- **UE 3 : MANAGEMENT D'EQUIPE & RESEAU COMMERCIAL - 4 crédits - 28h**
Management d'Entreprise
- **UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE - 12 crédits 76 h**
Finance d'Entreprise

DEUXIÈME ANNÉE

- **UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE - 12 crédits - 130h**
Anglais
Atelier Plan d'Actions/Offre Commerciale
- **UE 3 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE - 20 crédits - 192h**
Gestion RH
Management et Communication Interculturels
Management d'Entreprise
Management de Projet Entrepreneurial
Spécialité Marketing Digital : Manager un Projet Digital
Management RSE, Risques et Qualité
Projet Entrepreneurial & Commercial
- **UE 4 : MESURE DE PERFORMANCE - 12 crédits - 104h**
Finance d'Entreprise
Spécialité Marketing Digital : Financer un Projet Digital
Achat + Appel d'Offres
Transport, Logistique, Douanes
Droit des Affaires
Spécialité Marketing Digital : Droit du E-Business et du Marketing Digital
- **UE 5 : PROJET PROFESSIONNEL - 24 crédits 48 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 - Etude de cas (Mesure de la performance commerciale)
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)

