

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Cette formation prépare au titre de Manager Commercial et Marketing, titre certifié de niveau 7, codes NSF 312m 312n et 312p, enregistré au RNCP35208, le 20 janvier 2021, délivré par EDUCSUP. Informations sur les passerelles : ici.

NIVEAU REQUIS

Ce titre est accessible à toute personne titulaire d'un bachelors, d'une licence ou d'un niveau BAC+3.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire du titre Manager Commercial et Marketing, entre, après sa formation, dans la vie professionnelle active et peut, pour cela, occuper l'un des postes suivants :

- Manager Commercial
- Manager Marketing
- Cadre Commercial
- Commercial Grands Comptes
- Responsable Commercial
- Responsable Marketing
- Ingénieur Commercial d'Affaires
- Business Manager
- Manager des Ventes
- Directeur de la Clientèle

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Manager Commercial et/ou Marketing définit, anime et supervise une stratégie commerciale afin d'accroître les ventes de l'entreprise. Il travaille dans des entreprises qui ont vocation à vendre des produits ou des services. Son action s'articule autour de quatre compétences :

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

Le Manager Commercial et/ou Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME et PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité.

CONDITIONS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes aux titulaires d'un niveau BAC+3. La sélection se fait après la validation des étapes suivantes :

- Entretien de motivation
- Etude du dossier
- Tests d'entrée

DURÉE DE LA FORMATION

1 200 heures de formation réparties sur 24 mois
Alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
Initial : 2 jours de formation / Stages en entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formateurs sont tous des professionnels dans leur domaine. Leurs méthodes d'enseignement sont donc optimales puisque répondant aux besoins du monde professionnel. Pour cela, voici des exemples des méthodes mises en pratiques :

- Cas pratique sur des cas d'entreprises réelles
- Mise en situation (jeu de rôle)
- Projet de groupe
- Oraux devant des intervenants extérieurs
- Mise en situation sur le terrain (visites, sorties, etc.)

NOS ATOUTS

ACAMAN est une École de Commerce qui a été fondée en 2017, proposant une vingtaine de formations sur 3 campus. Nos atouts :

- Une école à taille humaine
- Des effectifs de classe réduits (10 à 15)
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Des projets associatifs récurrents
- Des formateurs professionnels
- Des titres reconnus RNCP

Taux de satisfactions 2022 / 2023 **94,90%**
Taux de réussite des BAC+5 en 2023 **90,55%**

PROGRAMME

UE1 - ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- U1.1 Politique et Stratégie d'entreprise
- U1.2 Stratégie Marketing
- U1.3 Stratégie de transformation digitale en entreprise
- U1.4 Marketing digital approfondi
- U1.5 Etude de Marché
- U1.6 Data Marketing

UE2 - MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

- U2.1 Plan d'actions commerciales
- U2.2 Techniques commerciales et Relation Client
- U2.3 Communication d'entreprise et gestion de marque
- U2.4 Communication digitale
- U2.5 Anglais
- U2.6 Savoir communiquer avec les outils digitaux

UE3 - MANAGEMENT D'UNE EQUIPE ET D'UN RESEAU COMMERCIAL

- U3.1 Gestion RH
- U3.2 Management et communication inter-culturels
- U3.3 Management d'entreprise
- U3.4 Management de projet entrepreneurial
- U3.5 Manager un projet digital
- U3.6 Management RSE, des risques et de la qualité

UE4 - MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

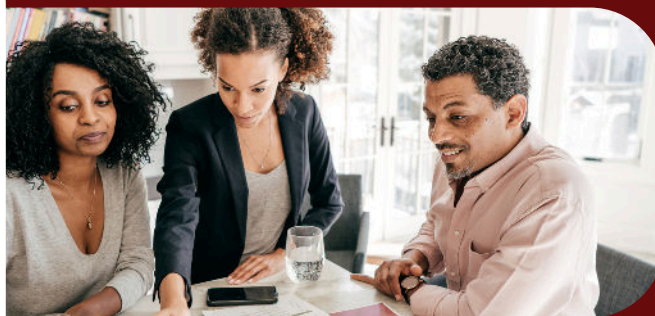
- U4.1 Finance d'entreprise
- U4.2 Achat et appel d'offres
- U4.3 Transport et logistique
- U4.4 Droit des affaires
- U4.5 Spécialisations professionnelles matières et supports

UE5 - PROJET PROFESSIONNEL

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le titre Manager Commercial et Marketing propose des modalités d'évaluation uniques : épreuve globale sur 1 journée, rédaction de comptes rendus de missions, études de cas écrites, oral de groupe, oral de fin d'année, rédaction de synthèse, recommandations, etc.

Il est possible, dans certains cas, de valider un ou plusieurs blocs de compétences, selon votre parcours. Pour obtenir votre certification, il vous faudra cependant valider l'intégralité des blocs de compétences. Merci de nous contacter pour une étude de votre dossier.



DATES DE RENTRÉES

Les ouvertures de nos inscriptions sont renseignées, chaque année, sur notre site internet. Les rentrées, quant à elles, se font sur le mois de septembre.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La formation et notre établissement sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

TARIF DE LA FORMATION

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le coût de la formation en initial est de 4 900 € par an. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Pour toute information supplémentaire, veuillez nous contacter au 07 77 46 68 08.

NOUS CONTACTER

- ☎ 07 77 46 60 08
- ✉ contact@esc-acaman.com
- 🌐 www.esc-acaman.com

2740 RD4 Commerces de la Lègue
83 600 Fréjus

169 Avenue du Maréchal Juin
83 300 Draguignan

93 Boulevard Carnot
06 400 Cannes



Document mis à jour le 16/09/2024