

BAC+5 Manager Commercial et Marketing

Cette formation prépare au titre de "Manager Commercial et Marketing", titre certifié de niveau 7, codes NSF 312, enregistré au RNCP le 27 février 2026, délivré par EDUCSUP, RNCP N°41960.



Objectifs de la formation

Cette formation a vocation à former des décisionnaires et des managers compétents dans le domaine commercial et marketing. Ce 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 BtoB ou en BtoC qui ont pour vocation de vendre des produits et/ou des services. Le métier de Manager Commercial et Marketing est transverse et se retrouve dans TOUS les secteurs d'activité (agro alimentaire, biens de consommation à la personne, industrie, services, commerce en général, de détail ou de gros...). Fondamental dans le développement du chiffre d'affaires, il a un poste clé.

Débouchés professionnels

- 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

Conditions d'accès

Cette formation est accessible à toute personne titulaire d'un diplôme de niveau 6 (BAC+3) ou justifiant de 2 ans d'expérience professionnelle commerciale.

Les admissions se font après validation des étapes suivantes :

- Etude du dossier d'inscription
- Entretien de motivation
- Test de positionnement
- Entretien final avec le directeur

ALTERNANCE

INITIAL

Durée de la formation

2 années de formation
1 200 heures sur le cycle

Rythme de la formation

2 jours en formation
3 jours en entreprise

Date de rentrée

Les rentrées se font, chaque année, sur le mois de septembre.

Accessibilité handicap

Nos établissements 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.

Le coût de la formation en initial est de 4 800 € par an. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Les formateurs

Nos formateurs sont des professionnels et experts issus des secteurs qu'ils enseignent au sein de notre établissement.

Ils vous accompagnent dans l'acquisition des connaissances et compétences clés grâce à des cours concrets, enrichis par leurs propres expériences terrain.

Contact - Cannes

07 88 47 59 81
68 Boulevard Carnot
06 400 Cannes

Contact - Draguignan

06 35 22 58 08
169 Avenue Maréchal Juin
83 300 Draguignan

contact@esc-acaman.com
www.esc-acaman.com



Contenu de la formation & Programme

BLOC 1 - ÉLABORER LE PLAN MARKETING

Préciser les objectifs et le périmètre de l'étude de marchés
Organiser la veille marché, technologique, commerciale, environnementale et sociale
Assurer un contrôle de la fiabilité des données du SIM sur les marchés de l'entreprise
Interpréter les résultats d'une étude de marché, au moyen de grilles d'évaluation
Proposer un positionnement de marque ou produit, conforme aux obligations de la RSE
Décliner la stratégie de communication au moyen du plan marketing
Élaborer un plan de communication traditionnel en sélectionnant des actions
Élaborer une stratégie marketing digital, au moyen du plan marketing
Définir la politique de prix au moyen du plan marketing
Présenter les résultats de l'étude à la direction générale

BLOC 2 - ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Fixer les objectifs de vente par cible client
Calculer les marges commerciales, en intégrant toute la chaîne
Établir le budget des actions commerciales et la politique de promotion
Coordonner une offre commerciale destinée à une clientèle grands comptes
Négocier une offre dédiée à la clientèle grands comptes, en déterminant les objectifs, etc
Animer un réseau de distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, franchisés...
Déployer un plan d'actions commerciales au moyen d'outils d'aide à la vente
Sélectionner et planifier des événements (conquête et fidélisation clients)
Piloter les outils d'indicateurs de satisfaction clients

BLOC 3 - MANAGER DES ÉQUIPES COMMERCIALES

Recruter des équipes en intégrant la politique RSE, éco responsable, non discriminantes
Intégrer les nouvelles recrues pour optimiser leurs performances
Motiver les équipes pour créer du leadership par l'organisation de réunions, etc
Coordonner le travail des équipes commerciales et marketing au moyen de réunions, etc
Veiller à la bonne planification de formation aux produits des équipes terrain
Accompagner le changement et la transition numérique, par un système de veille
Évaluer le travail des collaborateurs et des équipes au moyen de tableaux de bord
Conduire des entretiens professionnels, au moyen de réunions individuelles et de grilles
Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe

BLOC 4 - MESURER LA PERFORMANCE DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET MARKETING

Évaluer les risques de l'activité commerciale en prenant en compte les risques clients
Concevoir des tableaux de bord de suivi en sélectionnant les indicateurs clefs
Décider des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client
Agréger les informations de projection financière collectées auprès des différents services
Analyser les écarts, en s'appuyant sur des tableaux de bord
Établir le bilan périodique de l'activité commerciale, à partir d'un outil de suivi

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives exigées.

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.