

# Mastère Commerciale et Marketing

## Présentation

L'alternance c'est opter pour un enseignement de bon niveau, une expérience professionnelle et une rémunération

## Formatives



Code titre : MCoM

Code RNCP : RNCP35208

Code NSF : 312m 312n 312p

Code d'apprentissage : 16X31235

Crédits : 120

## Objectifs

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.

La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial et 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 (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation).

Son action s'articule autour de 4 compétences :

Elaborer la stratégie commerciale et marketing. Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.

Mettre en œuvre la politique commerciale. Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.

Manager une équipe et un réseau commercial. Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.

Mesurer la performance commerciale Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

Choisir cette formation vous permet de :

Obtenir un Titre à finalité professionnelle « Manager Commercial et Marketing » de Niveau VII Code NSF : 312m 312n 312p, enregistré eu RNCP35208 par décision de France Compétences en date du 20/01/2021, délivré par Educup groupe

Apprendre au contact de formateurs expérimentés

Acquérir des compétences professionnelles

Développer des savoir-être et des savoir-faire

Concevoir des projets motivants

Les MÉTIERS VISÉS

Manager commercial

Manager marketing

Cadre commercial

Commercial grands comptes

Responsable commercial et marketing

Chef de secteur

Directeur d'agence

Ingénieur commercial / d'affaires

Manager des ventes

Directeur de la clientèle

Pour qui ?
------------

Niveau exigé

Les modalités d'admission définies sont :

Admission en 1ère année avec un diplôme Bac + 3 ou titre de niveau 6 ou 180 crédits ECTS dans les filières management, marketing, gestion, RH. À défaut, le candidat justifie d'au moins 3 années d'expérience dans des responsabilités de manager commercial et marketing.

Admission parallèle en 2nde année : si le candidat est titulaire d'un titre de niveau 6 certifié et qu'il a validé un Bac + 4 en management d'entreprise, marketing, commercial, gestion (240 crédits).

Compétences attestées :
-------------------------

Elaborer une stratégie commerciale

Mettre en oeuvre la politique commerciale

Manager une équipe et un réseau commercial

Mesurer la performance commerciale

## Procédure d'admission

L'admission se fait en 2 temps :

Le téléchargement de la fiche de candidature

Un entretien de motivation avec un membre de l'équipe pédagogique

Téléchargez la fiche de candidature et renvoyez-la à ufa@svp-nice.com

## Durée et rythme

La formation se déroule par alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage) de 24 mois maximum de septembre à août.

Le contrat peut débuter 3 mois avant le début de la formation et se terminer jusqu'à 3 mois après la fin des cours.

## Cours

20 mois de septembre à juin pour un total de 1012 heures

## Rythme d'alternance :

1 semaine en entreprise + 1 semaine en centre de formation

## Rémunération et coût de formation :

La rémunération due par l'employeur est de 65 % à 85 % du SMIC

Situation	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1re année	43% du Smic, soit 774,77 €	Salaires le + élevé entre 53% du Smic, soit 954,95 € et 53% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaires le + élevé entre le Smic : Smic : Salaire minimum interprofessionnel de croissance (1 801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.
2e année	51% du Smic, soit 918,92 €	Salaires le + élevé entre 61% du Smic, soit 1 099,10 € et 61% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaires le + élevé entre le Smic : Smic : Salaire minimum interprofessionnel de croissance (1 801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.

La formation est gratuite pour l'alternant

Le coût de la formation est pris en charge par l'employeur via son OPCO

## Programme

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. Son action s'articule autour de 4 compétences :

- Elaborer la stratégie commerciale et marketing : Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.
- Mettre en œuvre la politique commerciale : Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.
- Manager une équipe et un réseau commercial : Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.
- Mesurer la performance commerciale : Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

## Évaluation de la formation

Les évaluations sont sous la responsabilité du centre de formation.

Chaque unité d'enseignement (UE) fait l'objet d'une moyenne établie par l'équipe pédagogique.

Les formateurs mettent en place des contrôles continus pour leur matière.

7 études de cas

4 blocs à valider

3 oraux (1 par bloc) et un grand oral (un livrable de type rapport d'activité, projet personnel individuel...)

## CONDITIONS DE VALIDATION :

Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations et avoir effectué 4 mois en entreprise (M1 et / ou M2) pendant la formation.

La moyenne de l'UE doit être supérieure ou égale à 10/20 pour la valider.

Un oral permet de valider les compétences acquises pour les blocs 1, 2 et 3.

Le(s) correcteur(s) des épreuves écrites du bloc 4 complète(nt) la grille de compétences du bloc 4.

La validation d'un bloc de compétences permet l'obtention d'un certificat.

Pour obtenir le titre, le candidat doit valider tous les blocs de compétences.

LES CONDITIONS DE RATTRAPAGE :
--------------------------------

Après ajournement, le candidat peut se présenter au rattrapage dans la limite d'une fois par an et par épreuve.

Seules les UE non validées peuvent faire l'objet d'un rattrapage.

La note de rattrapage annule et remplace la précédente.