

Conditions d'accès

- Titulaire d'un bac+3 ou certification niveau 6 dotés de connaissances attestées dans les domaines du commerce et du marketing

Inscription

- Sur dossier + entretien
- Dossier de candidature en ligne sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

DÉBOUCHÉS

- 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 clientèle

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

MCM (Manager commercial marketing) prépare au titre « MANAGER COMMERCIAL et MARKETING » titre certifié de niveau 7, codes NSF 312N,312M et 312P, enregistré au RNCP le 20/01/2021 délivré par EDUCSUP. RNCP 35208. Formation dispensée par E2SE Business School.

MISSIONS

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 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, PMI, grandes entreprises) dotées d'une direction marketing et commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation).

OBJECTIFS

- Acquérir les méthodes d'analyse de marché et les outils de diagnostic stratégiques
- Bâtir une stratégie marketing et commerciale.
- Définir et mettre en œuvre un plan d'actions marketing
- Définir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Piloter la performance commerciale
- Manager une équipe et un réseau commercial
- Manager un projet entrepreneurial

INFORMATIONS

Statuts de la formation

En alternance :

- Contrat de professionnalisation
 - Contrat d'apprentissage
- Alternance de jours de cours et de jours en entreprise*

En initial :

- Formation initiale - Étudiant
- Cours et périodes de stage en entreprise*

Compte Personnel de Formation (CPF)

Cours et périodes de stage en entreprise

Outils pédagogiques

- Plateforme TEAMS : Enseignement à distance
- Équipements informatiques dont salles MAC, rétroprojecteurs
- E-learning : GlobalExam, ScolaVox-Cyberlibris
- Accès certifications : TOEIC, Voltaire, ENI...

Durée de la formation

La formation est dispensée sur 2 ans
-1022 heures enseignement
-35 heures Wanna Travel

PROGRAMME DE LA FORMATION

■ 1. ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- Etude de marché-veille-intelligence économique
- Politique et stratégie d'entreprise
- Stratégie marketing
- Stratégie de transformation digitale
- Data marketing
- Marketing parcours généralisé

■ 2. METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

- Plan d'actions commerciales
- Techniques et prospection commerciale
- Gestion relation client
- Communication d'entreprise et gestion de marques
- Communication digitale
- Anglais

■ 3. MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

- Gestion RH
- Management des entreprises
- Management de projet entrepreneurial
- Entrepreneuriat et création d'entreprise
- Management et communication interculturelle
- Management RSE
- Manager une équipe commerciale et un réseau

■ 4. MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Tableaux de bord et reporting
- Finance d'entreprise, comptabilité
- Droit des affaires
- Transport et logistique
- Achat et appels d'offres
- Spécialisation finance : volet business plan
- Spécialisation matières professionnelles : matières supports

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Conditions de validation :

-le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations

-chaque bloc de compétence doit être validé (note supérieure ou égale à 10/20)

-le candidat doit valider chaque bloc composé de plusieurs unités d'enseignements ainsi que les 4 partiels de fin de blocs

-la note de PPI (Projet Professionnel Individuel) de fin d'année doit être supérieure ou égale à 10/20

Période professionnelle :

Réaliser une période de stage minimum de 180 jours sur les deux années si statut étudiant.

UNE CERTIFICATION DÉLIVRÉE PAR EDUCSUP



Version : 16 février 2024