

RNCP : RNCP35208 / NSF : 312 / Date : 20/01/2021 / FORMATIVES

MASTÈRE : « MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING »

Rentrée septembre 2026

Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un titre niveau 6 au minimum ou 180 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 7

1- Pré-requis :

- Les modalités d'admission définies sont :

Admission en 1ère année avec un diplôme Bac + 3 ou titre de niveau 6 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.

Notre établissement est accessible au public en situation de handicap (locaux adapté). Nous proposons un accompagnement collectif et individuel avec prise en charge des situations de handicaps en partenariat avec des organismes spécialisés.

2- Objectif de la formation :

A l'issue de la formation, le jeune sera en mesure de :

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

3- Programme de la formation et modalités d'examens

UNITE D'ENSEIGNEMENT (UE)	MODULE
Bloc MCoM 1 : Elaborer la stratégie commerciale et marketing	<p>Étude de marché dont veille / intelligence économique</p> <p>Politique et stratégie d'entreprise</p> <p>Stratégie marketing</p> <p>Stratégie de transformation digitale en entreprise</p> <p>Marketing parcours généralisé (luxe, sport, événementiel, BtoB...)</p> <p>Data marketing</p> <p>Marketing digital approfondi (spécialité Digital)</p> <p>Marchés étrangers</p> <p>Politique et Stratégie d'entreprise</p> <p>Spécialisation</p>

Bloc MCoM 2 : Mettre en œuvre la politique commerciale	Plan d'actions commerciales (France et International) Techniques et prospection commerciales GRG Communication d'entreprise et gestion de marques Communication digitale Anglais
Bloc MCoM 3 : Manager une équipe et un réseau commercial	Gestion RH Management d'entreprise Management de projet entrepreneurial Entrepreneuriat et création d'entreprise Management et communication interculturels Management RSE, des risques et de la qualité Manager et déployer un projet digital (parcours digital) Manager une équipe internationale (parcours International) Manager une équipe commerciale et un réseau (parcours généraliste)
Bloc MCoM 4 : Mesurer la performance commerciale	Tableaux de bord et reporting Finance d'entreprise, notions de comptabilité Spécialisation professionnelles : Matières supports Droit des affaires Transport & logistique Achats et appels d'offres Spécialisation Finance
Préparation grand oral	.Méthodologie mémoire
Modalités d'examens	
Epreuves écrites finales	Bloc 1 - Etude de marché Bloc 1 - Etude de cas plan marketing Bloc 2 - Etude de cas réelle élaboration d'un plan d'action commerciale Bloc 2 - Etablissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres Bloc 3 - Management d'un projet global de développement commercial Bloc 3 - Etablissement d'un Business plan Bloc 4 - Etude de cas sur la base d'une situation d'entreprise
Epreuves orales finales	Bloc 1 - Présentation orale d'une étude de marché face à un jury de professionnels Bloc 1 - Présentation orale et écrite du plan marketing face à un jury de professionnels Bloc 2 - Elaboration d'un plan d'action commerciale t Bloc 2 - Offre et mise en situation de négociation Bloc 3 - Rapport de synthèse et de soutenance orale d'un projet de développement commercial ou de création d'entreprise .Grand oral

4- Durée et rythmes de l'alternance :

Cette formation est réalisée sur 2 ans, de septembre à juin. Les alternants sont une semaine en

entreprise et une semaine au Centre de Formation.

5- Le tarif :

Le tarif est en fonction du financement de votre OPCO, il varie de 6885 € à 8352 € pour 924heures .

MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

1- Les formateurs se basent sur de nombreuses méthodes pédagogiques, diaporama, QCM, vidéos, supports professionnels, presses spécialisées afin de diffuser les contenus de la formation.

2- Moyens pédagogiques :

Dans notre Centre de Formation, il est mis à la disposition des apprenants, les éléments suivants :

ADMINISTRATIVEMENT

- Fiche de Visite ; un professeur référent visite l'apprenant afin de consolider le lien école-entreprise.
- Règlement Intérieur

PEDAGOGIQUEMENT

- Chaque classe est équipée d'un vidéoprojecteur, d'un ordinateur et d'un écran.
- Centre de Documentation ouvert toute la semaine
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux (Argus assurance, La Tribune de l'assurance, Alternatives éco...).
- Remise de Diplômes au cours d'une soirée ECOLE / ENTREPRISE
- Mixité des équipes pédagogiques (Professeurs et formateurs issus du monde professionnel)

SANCTION DE LA FORMATION

- Contrôle continu sur les temps de cours
- Un grand oral
- Etudes de cas
- Les oraux

Version N°3 du 14/01/2026