

MBA | MASTÈRE

MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

Cette formation prépare au titre Manager Marketing et Commercial, titre certifié de Niveau 7, Codes NSF 313, enregistré au RNCP le 27/02/2020, délivré par EDUCSUP, [RNCP41960](#).

Pré-requis et modalités d'accès :

- ✓ Le MBA | Mastère Manager Commercial et Marketing est accessible aux conditions suivantes :
 - Admission en première 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.
 - Valider un entretien individuel de motivation

Durée : 980 heures **Délai d'accès :** de Janvier à Septembre

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation : Formation en présentiel, travaux en mode projet, pédagogie inversée, business game, études de cas, conduite de projets. Il est également possible de valider 1 ou plusieurs blocs selon les objectifs du candidat. Contrôle continu - Évaluations finales des blocs de compétence - Dossiers professionnels et soutenances orales par bloc de compétence.

DESCRIPTION

Ce MBA | Mastère a pour objectif de former les futurs managers de la filière commerciale, en abordant autant les composantes du marketing (traditionnel et digital), des techniques commerciales et de négociation, que le management, ainsi que les matières supports, notamment la finance et le droit commercial.

Les titulaires de ce titre ont pour vocation, après la formation, à rapidement occuper des postes soit de cadre dans la filière Commerce-Marketing soit de manager commercial.

La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial & Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME ou PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale.

MÉTIERS VISÉS

- **Manager Commercial et/ou Marketing**
- **Cadre Commercial / Commercial Grands Comptes**
- **Responsable Commercial et/ou Marketing**
- **Ingénieur Commercial d'Affaires**
- **Business Manager / Manager des Ventas**
- **Directeur-trice de la Clientèle**
- **Chef de Secteur**
- **Chef / Directeur-trice d'Agence**
- **Business Developer**

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- **BLOC 1 :** Elaborer le plan marketing
- **BLOC 2 :** Elaborer la stratégie commerciale
- **BLOC 3 :** Manager des équipes commerciales
- **BLOC 4 :** Mesurer la performance des activités commerciales et marketing



☎ 02 23 44 74 69
✉ contact@alticome.fr
🌐 www.alticome.fr



PROGRAMME DE LA FORMATION

MBA | MASTERE MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

ACTIVITÉS VISÉES

- Mise en place d'un Système d'Information Marketing (S.I.M)
- Analyse des données d'un marché
- Conception du plan marketing de l'entreprise
- Définition du plan d'actions commerciales B to C / B to B
- Déploiement du plan d'action commerciales
- Mise en place d'actions de Merchandising / trade marketing
- Constitution d'une équipe commerciale et d'un réseau
- Animation d'une équipe commerciale et d'un réseau
- Gestion des ressources humaines
- Mise en place d'un processus de contrôle de l'activité
- Pilotage de la performance commerciale

PROGRAMME

ÉLABORER LE PLAN MARKETING

- Conception du plan Marketing et du Mix Marketing
- Conception du plan de communication externe
- Étude de marché (dont veille / intelligence économique)
- Elaboration du plan Marketing Digital
- Animation de réunion, outils de présentation
- Analyse des données / Matrices d'analyse

MANAGER DES ÉQUIPES COMMERCIALES

- Gestion RH
- Recrutement et accueil des nouveaux salariés
- Les bases du droit du travail
Management d'équipe

COMPLÉMENTS DE FORMATION

- Outils de présentation (PP / CANVA ...) utilisation de l'IA
- Communication inter personnelle
- Handicap et entreprise
- Accompagnement au projet professionnel
- Coaching insertion professionnelle
- Entreprise et RSE
- Entreprise et interculturalité
- Management de projet
- Business english

ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Management commercial / fixation des objectifs de vente
- Gestion des marges commerciales / ROI / Budgétisation des actions commerciales
- Animation d'un réseau de distribution
- RSE et environnement juridique de l'offre commerciale
- Gestion de la relation client / Négociation

MESURER LA PERFORMANCE DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET MARKETING

- Mise en place d'un contrôle qualité
- Les tableaux de bord
- Approche budgétaire (budget / contrôle de gestion)
KPI et autres outils de suivi



Accessible aux personnes
en situation de handicap

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU
D'ENTREPRISES PARTENAIRES

LinkedIn

