

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

ÉQUIVALENT NIVEAU BAC+5 - ALTERNANCE OU INITIAL

PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc 1 - Élaborer le plan marketing

- Conception du plan Marketing et du Mix Marketing
- Conception du plan de communication externe
- Étude de marché
- Élaboration du plan Marketing Digital
- Animation de réunion, outils de présentation
- Analyse de données / Matrice d'analyse

Bloc 2 - 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

Bloc 3 - Manager des équipes commerciales

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

Bloc 4 - 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

Hors Bloc

- Hackathon
- Outils de présentation, utilisation de l'IA
- Communication interpersonnelle
- Handicap et entreprise
- Accompagnement au projet professionnel
- Coaching insertion professionnelle
- Entreprise et RSE
- Entreprise et interculturalité
- Management de projet
- Business English

Programme susceptible d'être modifié - Version Octobre 2026

MISSIONS EN ENTREPRISE

Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de développement
Conception et mise en place d'un plan d'actions
Analyse des résultats de pilotage
Management d'équipe, gestion d'un centre de profit
Gestion et développement d'un portefeuille client

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Manager commercial et/ou marketing
Cadre commercial et/ou marketing
Responsable commercial et/ou marketing
Ingénieur commercial d'affaires
Business manager / Manager des ventes
Directeur de la clientèle
Data scientist/analyst

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Alternance
(contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
Durée : 24 mois - **1 057 heures** de cours
Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
Frais de formation pris en charge par l'entreprise et son OPCO.

Initial
Durée : 24 mois - **1 057 heures** de cours
Stage alterné
Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
Frais de scolarité **6 700€/an** (paiement en plusieurs fois possible)
Frais de dossier et accompagnement personnel à la recherche d'entreprise : inclus

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Gérer un projet dans sa globalité
- Élaborer une stratégie commerciale et marketing
- Manager une équipe et un réseau commercial
- Mesurer la performance commerciale

PROFIL

Sens des responsabilités et autonomie
Adaptabilité et curiosité
Qualités managériales
Esprit d'équipe et sens de la communication
Organisation et gestion des priorités

TITRE PRÉPARÉ

Manager Commercial et Marketing
délivré par EducSup - EU.7 / NSF 312 /
Enregistré au RNCP 41960 - Arrêté du
27/02/2026

PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6
(Bachelor reconnu, Licence, Licence pro...)
ou bien VAP avec 3 ans d'expérience, VAE

CANDIDATURE & ADMISSION

Candidature en ligne sur :
www.esdm-formation.fr

1) Étude du dossier
2) Test d'admission
3) Entretien individuel

> Réponse d'admissibilité sous 15 jours
à compter de la date d'entretien

Candidature possible jusqu'à la rentrée
de septembre. Au-delà, nous consulter.

ACCESSIBILITÉ & PRISE EN CHARGE DU HANDICAP

Accessible aux personnes en situation
de handicap
Référente handicap : Sabrina ASCOUA
sabrina.ascoua@esdm-formation.fr

PÉDAGOGIE

Méthodes :
Enseignement par l'alternance
Partenariat entre apprenants et
intervenants
Classes inversées, apprentissage par
projet, processus d'enquêtes
Apprentissage par problèmes
authentiques
Cours en ligne et apprentissage hybride
(présentiel et distanciel)

Moyens humains :
Intervenants spécialisés
Référent handicap

Moyens matériels :
Plateforme pédagogique, ERP
Internet, forum de discussion, blog
Capsules vidéos et jeux entreprises
Salles de cours équipées et accessibles
aux PMR

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu durant la formation
- Examens de fin d'année
- Soutenances orales
- Dossiers
- Projet professionnel

> Possibilité de valider par bloc de
compétences

CONTACT

Service Admissions et Relations Entreprises
02 72 25 69 80
admissions@esdm-formation.fr

