

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

NIVEAU BAC+5 - ALTERNANCE OU INITIAL

PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc 1 - Élaboration de la stratégie commerciale et marketing

- Politique et stratégie d'entreprise
- Stratégie marketing
- La transformation digitale en entreprise
- Marketing
- Études de marché
- Data marketing

Bloc 2 - Mise en oeuvre de la politique commerciale et marketing

- Plan d'actions commerciales
- CRC / techniques et prospections commerciales
- Communication d'entreprise et gestion de marque
- Communication digitale
- Anglais
- Communiquer avec les outils digitaux
- Études de cas et plan d'actions
- Droit des sociétés, droit des contrats

Bloc 3 - Management d'une équipe et d'un réseau commercial

- Gestion des RH
- Management et communication interculturelle
- Management d'entreprise
- Projet entrepreneurial
- Manager une équipe
- Management RSE et de la Qualité

Bloc 4 - Mesurer la performance commerciale

- Finances d'entreprise
- Achats et appels d'offres
- Transport et logistique
- Droit des affaires

Projet professionnel

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 / Commercial grands comptes
Responsable commercial et/ou marketing
Ingénieur commercial d'affaires
Business Manager / Manager des ventes
Directeur de la clientèle

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Alternance

(contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

Durée : 24 mois - **1 047 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 - **1 047 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
312m-312n-312p / Enregistré au RNCP
35208 - Arrêté du 20/01/2021

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
Référénte 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
Référént 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

