

**ESDM**École Nantaise du
Développement Durable
& de Management

MASTÈRE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

NIVEAU BAC+5 ALTERNANCE OU INITIAL

La formation Mastère Manager Commercial et Marketing a pour objectif de former les futurs managers à piloter la mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing par une maîtrise suffisante des compétences techniques. Ils seront ainsi capables de coordonner des spécialistes, voire de réaliser eux mêmes certaines actions.

**NIVEAU BAC +5**

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 le 20/01/2021



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) et cours magistral

Moyens humains :

Intervenants spécialisés
Référént handicap

Moyens matériels :

Plateforme pédagogique, ERP
Internet, forum de discussion, blog
Capsules vidéos et jeux d'entreprises
Salles de cours équipées et accessibles aux PMR
Salle de coworking

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Gérant.e, Dirigeant.e, Entrepreneur.euse
Directeur.rice d'un service, d'une PME, d'un centre de profit
Business developer
Chef.fe de produit
Directeur commercial.e

MISSIONS EN ENTREPRISE

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

PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS

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

CANDIDATURE & ADMISSION

Candidature en ligne www.esdm-formation.fr

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

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

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

FORMULES POSSIBLES

Alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) :

Durée : 24 mois - 1043H de cours
Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire

Initial :

Durée : 24 mois - 1043H de cours
Stage obligatoire (40 jours minimum par année d'étude)
Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
Frais de scolarité 6400€/an (paiement en plusieurs fois possible)
(Frais de dossier et accompagnement personnel : inclus)

ACCESSIBILITÉ & PRISE EN CHARGE DU HANDICAP

Accessible aux personnes en situation de handicap
Référént Handicap : Marjorie DIEKMANN, marjorie.diekmann@esdm-formation.fr

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
- Etude de marché
- Data marketing

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

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

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

- Gestion des RH
- Management et communication interculturels
- Management d'entreprise
- Projet entrepreneurial
- Manager une équipe
- Management RSE et de la Qualité
- Développement personnel et techniques de négociation

◆ Bloc 4 - Mesure de la performance

- Finance d'entreprise
- Achats et appels d'offres
- Transport et logistique
- Droit des affaires
- Communication digitale et e-réputation

◆ Bloc 5 - Projet professionnel

◆ Développement durable et RSE

- Les changements climatiques et leurs impacts
- Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE)
- Atelier 2tonnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Examens nationaux
- Contrôle continu pendant la formation
- Dossiers
- Rapport d'activité
- Oraux

> Possibilité de valider par bloc de compétences

◆ Programme susceptible d'être modifié - Version Octobre 2023



Contact

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

Suivez-nous sur

esdm-formation.fr
02 72 25 69 80



16 rue de la Rainière
44300 Nantes

ESDM - 889 859 659 R.C.S Nantes
Code APE 8559 A - Siret 889 859 658 00011

