

# MASTÈRE.



Construisez **vos**re Futur

## MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

*Titre certifié de niveau 7*

Le **Manager Commercial et Marketing** maîtrise les techniques de marketing traditionnel et digital. Il possède également des compétences commerciales, en négociation et en management, qui lui permettent d'avoir une vision globale de son activité.

Cette formation vous fera également progresser dans la gestion des ressources humaines, la finance d'entreprise et le droit commercial. Vous apprendrez à gérer efficacement les employés, à gérer les finances de l'entreprise et à respecter les lois et règlements en vigueur dans le monde des affaires. Vous serez également formé pour travailler avec des collègues et des clients issus de cultures différentes, ce qui vous permettra de vous adapter facilement à des environnements multiculturels.

### CARRIÈRES VISÉES

- 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

Formation en  
**ALTERNANCE.**

*Contrat d'Apprentissage / Professionnalisation*

## CONDITIONS D'ACCÈS

### Diplôme :

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6 (Licence, Licence Professionnelle) ou titulaires de 180 crédits ECTS.

L'admission est également ouverte, sous conditions, aux candidats non titulaires d'un des diplômes ou attestations sus mentionnés mais possédant une expérience professionnelle (nous consulter).

### Qualités requises :

- Force de proposition
- S'adapter à son interlocuteur
- Rigueur / fiabilité
- Gestion multi-projets
- Curiosité
- Capacités d'analyse
- Aisance rédactionnelle

*Admission sur analyse du dossier, entretien individuel de motivation*

## ÉVALUATION

- Contrôle continu au fil de la formation
- Participation et assiduité
- Projet Professionnel Individuel
- Dossier cas fil rouge
- Préparation Mémoire professionnel de fin d'études
- Études de cas

### Livrables :

- Mémoire Professionnel
- Projet Professionnel Individuel (PPI)

*Remarque : cette formation permet de valider des blocs de compétences séparément*

## COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

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



## VALIDATION

Cette formation est un titre certifié délivré par EDUCSUP, enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles «**Manager Commercial et Marketing**»

Niveau 7 (EU) avec le code NSF 312. Arrêté ministériel du 20/01/2021,

**Code RNCP 35208**

VAE : titre également accessible par voie de la VAE

Organisme certificateur VAE : EDUCSUP

Cette formation permet de valider 60 crédits ECTS / an  
Le Mastère «Manager Commercial et Marketing» permet à son titulaire de certifier les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier dès la fin de la formation.

*Le terme «Mastère» indique un niveau d'études Bac+5 (niveau 7) et non un diplôme conférant un grade universitaire.*



**FRANCE  
compétences**

**CERTIFICATION**

enregistrée au RNCP

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Unité d'Enseignement	S1	S2	S3	S4
<b>COMPOSANTE 1 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING</b>				
U1.1. Politique et Stratégie d'Entreprise (PSE)	✓			
U1.2. Stratégie Marketing	✓			
U1.3. La transformation digitale en entreprise	✓			
U1.4. Approfondissement : élaborer et déployer le plan marketing et communication. Gérer le parcours client. Comprendre les enjeux du web marketing (dont e-Commerce). Optimiser la gestion de la relation client.		✓	✓	
U1.5. Étude de Marché - Veille - Intelligence économique	✓			
U1.6. Data marketing		✓		
U1.7. Mobilité internationale et citoyenneté		✓		
Partiel Semestre 1 - «Étude de Marché»	✓			
Partiel Semestre 2 - «Dossier fil rouge»		✓		
<b>COMPOSANTE 2 - MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE</b>				
U2.1. Marketing opérationnel et Plan d'Actions Commerciales	✓			
U2.2. Élaborer la stratégie commerciale		✓		
U2.3. Communication d'entreprise (hors digital) et Gestion de marques			✓	
U2.4. Communication Digitale		✓		
U2.5. Anglais	✓	✓	✓	✓
U2.6. Approfondissement : élaborer et suivre le budget des actions marketing et communication. Utiliser les leviers du référencement SEA SEO		✓	✓	
1 <sup>ère</sup> partie - Rapport + Oral du «Plan d'Actions Commerciales»		✓		
2 <sup>ème</sup> partie - Dossier cas fil rouge				
<b>COMPOSANTE 3 - MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL</b>				
U3.1. Manager un réseau commercial			✓	
U3.2. Management et Communication Interculturelle				✓
U3.3. Management d'entreprises	✓			
U3.4. Acquérir des talents et les développer à l'ère des nouveaux modes de management (cand + coll). Marque employeur				✓
U3.5. Approfondissement : manager des équipes commerciales et marketing. Manager en direct et en transversal à distance et en présentiel. Négocier les objectifs et apprécier la performance			✓	✓
U3.6. Management RSE, des risques et de la qualité				✓
Partiel Semestre 4 : Dossier cas fil rouge + oral				✓
<b>COMPOSANTE 4 - MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE</b>				
U4.1. Élaborer et piloter un budget (volume, achat, RH...)	✓	✓	✓	
U4.2. Approfondissement - pilotage budgétaire des projets : Base de finance pour non financiers. Établir un business plan. Lire et interpréter des états financiers			✓	
U4.3. Déployer un projet E-Business (kpi) (création de site E-Business)				✓
U4.4. Optimiser le référencement et mesurer la performance web			✓	
U4.5. Approfondissement : optimiser l'expérience client (E-Merchandising, UX). Pitch			✓	✓
<b>PROJET PROFESSIONNEL</b>				
Projet Professionnel Individuel			✓	✓

## DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'IEF (exercices pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise :

**1 semaine à l'IEF / 2 semaines en entreprise.**

**Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).**

Il existe deux types de contrats :

1. APPRENTISSAGE
2. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de ses études en Mastère, le diplômé peut intégrer immédiatement la vie active. Il a également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études.

## AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 24 mois, de septembre Année N à août Année N+2

Planning de formation : nous consulter.

**Inscription :** dès janvier

**Rentrée scolaire :** septembre

## CONTACT



15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim



ief@institutformation.org



03 88 45 31 05



www.institutformation.org



@IEFStrasbourg



Institut Européen de Formation



@ief\_strasbourg



@ief\_strasbourg



Institut Européen de Formation



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : referent-handicap@institutformation.org