

OBJECTIFS DE FORMATION

Le titulaire de ce diplôme aura pour objectif de concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale et marketing pour accroître les ventes et le chiffre d'affaires, tout en pilotant des études de marché, en encadrant les équipes commerciales, et en mesurant la performance des actions menées.

Aptitudes à l'emploi : Connaissances outils numériques – Maîtrise de l'anglais – Organisation – Esprit d'analyse – Bonne gestion du stress – Esprit critique

Compétences · Elaborer la stratégie commerciale et marketing :

Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.

Compétences · Mettre en œuvre la politique commerciale

Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés. Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.

Compétences · Manager une équipe et un réseau commercial

Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneurial.

Compétences · Mesurer la performance commerciale :

Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.



PRÉREQUIS

- Admission en 1ère 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. Une demande doit être envoyée au certificateur avant l'entrée en formation.
- Admission parallèle en 2nde année : procédure avec dossier sans autorisation du certificateur si le candidat est titulaire d'un titre de niveau 6 certifié et qu'il a validé un Bac + 4 en management d'entreprise, marketing, commercial, gestion (240 crédits).
- Par voie de la VAE, le candidat doit respecter les conditions de recevabilité (livret 1 à transmettre au certificateur).

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente handicap : ressourceshumaines@eclyon.fr



MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DELAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site :

ecole-vendome.fr



CONTACT

Contactez le service entreprise pour un accompagnement plus précis !

Service entreprise - 0 805 29 29 27 - entreprise@eclyon.fr



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de formation Formation en 2 ans : octobre 2024 – Juin 2026 Formation en 1 an : octobre 2024 - Juin 2025

Durée

2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage
Total d'heures : 1 012 heures (1A : 476h & 2A : 536h)

Le CFA Vendôme vous accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

1ère année : 4 jours entreprise et 1 jour cours chaque semaine + 2 semaines de cours pleines durant l'année.

2ème année : 4 jours entreprise et 1 jour cours chaque semaine + 1 jour de cours supplémentaire par mois + 2 semaines de cours pleines durant l'année.

Lieu de formation possible

École Vendôme- Lyon (9ème)

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences



DÉBOUCHÉS

Poursuite d'études
Nous contacter

Emplois accessibles

- **Divers secteurs :** La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités.
- **Postes :** Manager commercial et/ou Marketing, Cadre commercial / Commercial grands comptes, Responsable commercial et/ou marketing, etc...

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Mastère occupe généralement un poste au sein d'entreprises privées, PME et PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation).



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES

- Blended learning : cours dispensés en présentiel (synchrone) et/ou cours en ligne sur la plateforme e-learning (asynchrone)
- Salles de cours équipées
- Matériel de projection du support pédagogique
- Salles de conférence équipées
- Espace de coworking
- Salle de réunion
- Stage de 8 semaines par année de formation est obligatoire / Alternance en apprentissage

Le titulaire TITRE RNCP MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING est capable de :

Notre établissement met un point d'honneur à l'apprentissage mais également aux moments de partage et de détente. Il dispose d'une salle de détente, d'un espace de restauration et d'une bibliothèque.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

La formation est obtenue suite à la validation de tous les blocs de compétences.

Des épreuves ont lieu pendant et à la fin de la formation sous formes de :

- Etude-projet
- Etude de cas
- Mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel
- Questionnaire à choix multiple
- Soutenance orale devant jury

Le détail des modalités d'examens par blocs de compétences est disponible dans le référentiel de formation.



TAUX DE RÉUSSITE

Lors de l'année universitaire 2024/2025:

- Le taux de réussite des apprenants ayant présentés les examens de ce titre est de : Données non disponibles car 1ère promotion en cours
- Le taux de présentation aux examens des apprenants ayant débutés la formation : Données non disponibles car 1ère promotion en cours



ORGANISME CERTIFICATEUR

Titre porté par EDUCSUP à finalité professionnelle : « Manager commercial et marketing », de niveau 7, codes NSF 312p, 312n, 312m, enregistré au RNCP N° 35208 par décision de France Compétences en date du 20/01/2021,.