MASTÈRE

SUP'ANTÉE le supérieur autrement

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING - BAC+5

NIVEAU OBTENU : Niveau 7

Cette formation prépare au titre Manager Commercial & Marketing, titre certifié de niveau 7, codes NSF 312n 312m, et 312p, enregistré au RNCP le 20/01/2021, délivré par EDUCSUP.

LE MÉTIER

Le manager commercial et marketing définit, anime et supervise une stratégie commerciale. Son objectif est d'accroître les ventes et la visibilité de l'entreprise pour augmenter le chiffre d'Affaires.
Le Manager Commercial et Marketing évolue 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'activités. Il peut également être amené à ouvrir sa propre structure.

LES EMPLOIS VISÉS

Les fonctions le plus souvent retenues : Manager Commercial et/ou Marketing, Entrepreneur, Responsable Commercial, Directeur Commercial, Responsable Commercial et/ou Marketing...

PRÉ-REQUIS

Niveau scolaire :
Niveau 6 (BAC +3) ou expérience professionnelle dans le commerce ou la communication
Vous avez le sens du service et le goût du contact client
Vous avez un tempérament de «gagnant» et le goût de l'investissement personnel fort

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Pour intégrer la formation un entretien doit avoir lieu avec le conseiller en formation.
L'objectif de cet entretien est d'échanger sur votre parcours et votre projet, vous présenter la formation en détail et vous aider à trouver une entreprise.

David LECOQ
Référent de la formation

DURÉE
24 mois en ALTERNANCE
75% du temps en entreprise / 25% en formation

FINANCEMENT
Alternance ou porteur de projet

LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com

MASTÈRE

SUP'ANTÉE
le supérieur autrement

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING - BAC+5

BLOCS DE COMPÉTENCES :

BLOC 1
Elaborer la stratégie commerciale et marketing

RÉALISATION D'UNE ÉTUDE DE MARCHÉ
Réaliser une veille sous tous ses aspects
Identifer les marchés cibles (France/International)
Diagnostic interne et externe de l'entreprise

RÉALISATION D'UN PLAN MARKETING
Déployer une stratégie commerciale et de communication
Mise en place d'un plan marketing détaillé

Entrepreneuriat :

FONCTIONS DE DIRECTION DE L'ENTREPRISE

OPTIMISATION DES CHOIX JURIDIQUES

BLOC 2
Mettre en oeuvre la politique commerciale

ÉLABORATION DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL
Définir et mettre en œuvre les actions commerciales pour les canaux de distribution
Établir le budget

PILOTER DES OPÉRATIONS COMMERCIALES
Organiser le plan de prospection commerciale
Négocier avec les partenaires
Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres
Gérer et négocier avec les grands comptes

Entrepreneuriat :

DÉVELOPPEMENT DU CHIFFRE D'AFFAIRES

BLOC 3
Manager une équipe et un réseau commercial

MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE
Encadrer et animer les ressources humaines
Développer et animer un réseau

Entrepreneuriat :

ASSURER UN CLIMAT D'ÉMULATION

MANAGEMENT D'UN PROJET ENTREPREUNEURIAL

LA PENSÉE SYSTÉMIQUE

BLOC 4
Mesurer la performance commerciale

MISE EN PLACE / SUIVI DES OUTILS DE REPORTING
Élaboration d'indicateurs commerciaux
Synthétiser les résultats obtenus
Maîtriser le suivi de la relation client et du CRM

CONTRÔLE ET MESURE DES RÉSULTATS
Calculer les marges commerciales et la rentabilité
Evaluer les risques de l'activité

Entrepreneuriat :

MAÎTRISE ET ANTICIPATION DES CHIFFRES

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS ET D'EXAMENS

Pour chacune des compétences attestées :

- Études de cas réelles
- Dossiers à constituer et à présenter face à un jury de professionnels (Oral et écrit)

educsup
GROUPE