

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

TAUX DE SATISFACTION NOUVELLE FORMATION

☆ FORMATION EN ALTERNANCE 2 ANS

- › Contrat d'apprentissage | 1 012 heures *ou*
- › Contrat de professionnalisation | 1 012 heures

☆ STAGE ALTERNÉ

- › Statut étudiant › stages en entreprise



LE MÉTIER

Le Manager Commercial et Marketing 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.

Il élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés. Il gère certains clients grands comptes en direct.

Il encadre les équipes commerciales, il recrute et anime le réseau commercial. Il met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

- ☆ Manager Commercial et/ou Marketing
- ☆ Cadre Commercial
- ☆ Commercial Grands Comptes
- ☆ Ingénieur Commercial d'Affaires
- ☆ Chef de Secteur
- ☆ Directeur de la Clientèle
- ☆ Business Manager / Manager des Ventas....

☆ Les objectifs

ÉLABORER ET METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING.

MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement associatif sous contrat avec l'État et membre du réseau de l'Enseignement Catholique.

Un projet éducatif mettant l'humain au coeur des préoccupations.

PÉDAGOGIE

Accompagnement par un référent de la formation.

Méthodes mobilisées : étude de cas d'entreprise, mise en situation, projet...

Une plateforme distancielle : On Va se Former (Softskills).

VIE ÉTUDIANTE

Un BDE actif : intégration, gala de fin d'année, remise des diplômes, événements sportifs et culturels...

PARLÉA : accompagnement par une équipe d'écoute et un psychologue.

RECHERCHE ENTREPRISE

Un service dédié à la relation étudiants/entreprises (contrat en alternance et stage), Alternance Dating.

Des partenariats avec un vivier de + de 600 entreprises



LE PROGRAMME

Titre à finalité professionnelle «Manager Commercial et Marketing» de niveau 7 - Code NSF 312n, 312m et 312p, enregistré au **RNCP 35208** par décision de France Compétences le 20/01/2021 avec effet jusqu'au 20/01/2026, délivré par **EDUCSUP**, l'organisme certificateur, en partenariat avec **FORMATIVES**. **Code diplôme 16X31235.**

Cette certification est constituée de 4 blocs de compétences. Ces blocs représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

BLOC 1 ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

BLOC 2 METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

BLOC 3 MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL

BLOC 4 MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

PROJET PROFESSIONNEL

ÉVALUATION

En fonction des blocs, évaluation par des épreuves écrites et/ou orales.

Évaluation des compétences par un Contrôle Continu (40% de la note finale en fin de bloc) et par des Partiels en fin de module (60 % de la note finale).

Mises en situation professionnelle, étude de marché, soutenance d'un projet professionnel...

CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification de niveau 6 (BAC+3) inscrit au RNCP ou de 180 crédits ECTS (dans les filières management, marketing, gestion, RH). À défaut, le candidat justifie de plus de trois années d'expérience dans des responsabilités de Manager Commercial et Marketing. Dans ce cas, une demande est faite au certificateur qui est le seul à valider la candidature.

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes rigoureux, polyvalent avec une forte appétence commerciale.

Vous savez vous remettre en cause et vous challenger.

Vous êtes autonome et créatif.

S'INSCRIRE

Compléter un formulaire d'inscription sur notre site internet, lors de nos salons ou de nos portes ouvertes afin de recevoir un dossier d'inscription.

Retourner ce dossier avec les documents précisés dans la procédure d'inscription envoyée par mail.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation et sous réserve de signer un contrat d'alternance.

RENTRÉE : Septembre 2024

Rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) ÉDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et les réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.

Contact : Aurélia RABIN

Mail : accompagnementhandicap@gscls.com

2 MODALITÉS

EN ALTERNANCE

EN STAGE ALTERNE

ENTREPRISE

CONTRAT d'apprentissage
ou de professionnalisation
2 à 3 semaines par mois en entreprise

STAGE
Durée minimale du stage : 6 mois par
année de formation

FRAIS DE FORMATION

0 €
Coût pris en charge par
l'OPCO de l'entreprise
Aide ponctuelle apprentissage :
Fonds Social Région

3 750 € par année de formation
(Coût 2024/2025)

TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Nouvelle formation - session 2024

QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ?

Sortants 2024

Poursuite d'études : Nouvelle formation
Insertion professionnelle : Nouvelle formation

