

# MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

## TAUX DE SATISFACTION SORTANTS 2026

### ☆ FORMATION EN ALTERNANCE 2 ANS

- › Contrat d'apprentissage | 934 heures *ou*
- › Contrat de professionnalisation | 934 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
- ☆ Responsable Commercial et/ou Marketing
- ☆ Directeur de la Clientèle
- ☆ Business Manager / Manager des Ventes....

## ★ 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 cœur des préoccupations.

### PÉDAGOGIE

Accompagnement par un référent de la formation.

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

### 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.



**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.**

## 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 et fait une demande 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.

**RENTREE** : Septembre 2026

Rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation, mais avec engagement d'une entreprise.

## 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](mailto: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 : 470 heures  
par année de formation

#### FRAIS DE FORMATION

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

3 825 € par année de formation  
(Coût 2025/2026)

#### TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Nouvelle formation - session 2026

#### QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ?

Sortants 2026

Insertion professionnelle : %  
dont Insertion dans l'emploi visé : %

Poursuite d'études : %

Autres (à l'étranger, en recherche d'emploi...) : %



Les formations supérieures  
de l'enseignement catholique  
des Pays de la Loire

# LE PROGRAMME

## BLOCS DE COMPÉTENCES

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 combinatoire de ces modalités d'accès.

**BLOC 1** ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

**BLOC 2** MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

**BLOC 3** MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

**BLOC 4** MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE



## MODULES

1ère année
<b>Bloc 1 - Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b>
U1.1 Politique et stratégie d'entreprise
U1.2 Stratégie marketing
U1.3 Stratégie de transformation digitale en entreprise
U1.4 Marketing par secteur (digital approfondi, parcours généraliste ou international)
U1.5 Etude de marché dont veille/intelligence économique
U1.6 Data marketing
<i>Etude de marché (dossier et oral)</i>
<i>Plan marketing (dossier et oral)</i>
<b>Bloc 2 - Mise en oeuvre de la politique commerciale</b>
U2.1 Plan d'actions commerciales (France et International)
U2.2 Techniques et prospection commerciales - Gestion de la relation clients
U2.3 Communication d'entreprise et gestion de marques
U2.4 Communication digitale
U2.5 Anglais
U2.6 Savoir communiquer (digital / International ou Com Marketing)
<b>Bloc 3 - Management d'une équipe et d'un réseau commercial</b>
U3.3 Management d'entreprise
U3.4 Management de projet entrepreneurial
<b>Bloc 4- Mesure de la performance commerciale</b>
U4.1 Finance d'entreprise (notions de comptabilité)
U4.4 Droit des affaires

2ème année
<b>Bloc 2 - Mise en oeuvre de la politique commerciale</b>
U2.1 Plan d'actions commerciales (France et International)
U2.4 Communication digitale
U2.5 Anglais
U2.6 Savoir communiquer (digital/International ou Com Marketing)
<i>Plan d'actions commerciales (dossier et oral)</i>
<i>Offre commerciale (dossier et oral)</i>
<b>Bloc 3 - Management d'une équipe et d'un réseau commercial</b>
U3.1 Gestion RH
U3.2 Management et communication interculturels
Salaire et paie
U3.4 Management de projet entrepreneurial
Pilotage du bilan social
U3.5 Manager une équipe commerciale et un réseau
U3.6 Management RSE, des risques et de la qualité
<i>Projet entrepreneurial et commercial (dossier et oral)</i>
<i>Business plan (dossier et oral)</i>
<b>Bloc 4 - Mesure de la performance commerciale</b>
U4.1b Spécialisation Finance
U4.2 Achats et appels d'offres
U4.3 Transport et Logistique
U4.5 Spécialisation professionnelle : Matières supports
Négociation collective
<i>2 études de cas (écrits)</i>

# ÉVALUATIONS

En fonction des blocs, évaluation par des épreuves écrites et/ou orales (examens de fin de bloc), évaluation des compétences par des partiels et un Contrôle Continu (40% de la note finale du bloc) et par des examens écrits et oraux de fin de bloc sous la forme de mises en situation professionnelle, étude de marché, soutenance d'un projet professionnel (60 % de la note finale du bloc).



## VALIDATION DU TITRE

### LES CONDITIONS DE VALIDATION DU TITRE

- Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations et avoir effectué 4 mois en entreprise (M1 et/ou M2) pendant la formation.
- La moyenne de l'UE, sur les épreuves écrites, doit être supérieure ou égale à 10/20 pour la valider. Un oral doit valider les compétences acquises pour les blocs 1, 2 et 3. La validation d'un bloc de compétences permet l'obtention d'un certificat.
- Les 4 blocs se valident séparément (les UE ne se compensent pas).
- L'obtention de la certification est soumise à :
  - La validation des 4 blocs de compétences
  - L'obtention d'une moyenne d'au moins 10/20 par bloc
  - La réalisation d'une période en entreprise.

### LES CONDITIONS SPÉCIFIQUES DE RATRAPAGE

- Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.
- Sous réserve d'une absence dûment justifiée, le candidat peut se présenter au rattrapage dans la limite d'une fois par an et par épreuve.
- Seules les UE non validées peuvent faire l'objet d'un rattrapage. La note de rattrapage annule et remplace la précédente.



Projet Campus 2026

POUR EN SAVOIR +  
SUR NOS FORMATIONS

