

MASTERE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Titre RNCP code 35208 de niveau 7

Publié au J.O. du 20-01-2021 -Code NSF 312p-312n-312m

Autorité responsable de la certification : EDUCSUP

Crédits : 120

Public visé :

Conforme à l'arrêté du 20 janvier 2021 publié au Journal Officiel du 20 janvier 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 7, sous l'intitulé " Manager Commercial et Marketing " avec effet au 20 janvier 2021, jusqu'au 20 janvier 2026.

Pré requis :

Equivalent Niveau BAC+3 Validé.

Conforme à l'arrêté du 20 janvier 2021 publié au Journal Officiel du 20 janvier 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 7, sous l'intitulé " Manager Commercial et Marketing " avec effet au 20 janvier 2021, jusqu'au 20 janvier 2026.

Objectifs de formation :

Le titulaire du BAC+5 Manager Commercial et Marketing excelle dans les domaines du marketing traditionnel et du marketing digital, tout en maîtrisant des compétences clés en management, en vente, en négociation. Cette expertise en marketing et management lui permet de posséder une vision globale et entrepreneuriale de son activité.

Le Manager Commercial et Marketing enrichira ses compétences en management et en marketing, notamment en gestion des ressources humaines, en finance d'entreprise, mais aussi en droit des affaires, se préparant à gérer efficacement les aspects financiers. L'accent est également mis sur l'entrepreneuriat, le développement commercial et le marketing digital, le dotant des outils nécessaires pour initier et développer des projets innovants au sein de l'entreprise, renforçant ainsi ses compétences en management de projets marketing et entrepreneuriat. Au-delà, un module spécifique sur l'interculturalité lui permettra de travailler efficacement avec des partenaires et clients de tout horizon, augmentant ainsi sa capacité à adapter son style de management et de marketing dans des environnements multiculturels, tout en cultivant un esprit d'entrepreneuriat dynamique.

Durée de la formation : 1040 heures- du mois d'octobre de l'année N à juillet de l'année N+2.

Nombre de participants par session : de 10 à 30 participants.

Lieux de la formation : 185-203, Place de La Liberté 83000 TOULON.

Modalités d'accès : l'inscription est ouverte toute l'année jusqu'au 30 Septembre. La signature des contrats en alternance est réalisable du 01 Juin au 31 décembre.

Modalités Pédagogiques :

Face à face pédagogique,

Apports théoriques concrétisés par des mises en situation autour de simulations, exercices pratiques, études de cas et échanges,

Formateurs expérimentés issus du milieu managérial, commercial, marketing, financier et organisationnel,

Intervention en cours de formation de professionnels, Dirigeants d'entreprise et Managers,

Exercices de simulation et mises en pratique au travers des missions confiées par l'entreprise d'accueil et Business Game.

Modalités d'évaluation :

Les stagiaires sont évalués sur leur durée de formation par semestre et par épreuve suivant le cahier des charges minimum suivant :

BLOC 1 Elaboration de la Stratégie Commerciale et Marketing	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Diagnostic stratégique	Ecrit + oral en Groupe	Formateur + Professionnel
Evaluation formative	Stratégie Marketing	Contrôle des connaissances	Formateur	
BLOC 2 Anglais	Evaluation formative	Etude de cas et expression orale	Contrôle des connaissances+ oral	Formateur
BLOC 2 Mise en oeuvre de la politique commerciale	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Plan de développement commercial	Ecrit + Oral en Groupe	Formateur + Professionnel
Evaluation formative	Stratégie Commerciale	Contrôle des connaissances	Formateur	
BLOC 3 Management d'une équipe et d'un reseau commercial.	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation formative	Management d'une équipe	Contrôle des connaissances	Formateur
BLOC 4 Mesure de la performance Commerciale	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Business Game	Ecrit + Oral en Groupe	Formateur + Professionnel
Evaluation formative	Mesure de la performance commerciale	Contrôle des connaissances	Formateur	
BLOC 2 Anglais	Evaluation formative	Présentation Commerciale	Contrôle des connaissances+ oral	Formateur
BLOC 2 Mise en oeuvre de la politique commerciale	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Offre Commerciale	Ecrit + oral en Groupe	Formateur + Professionnel
Evaluation formative	Politique Commerciale	Contrôle des connaissances	Formateur	
BLOC 3 Management d'une équipe et d'un reseau commercial.	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Projet Entrepreneurial de développement commercial	Ecrit + oral en Groupe	Formateur + Professionnel
	Evaluation certificative	Business Plan	Ecrit + Oral en Groupe	Formateur + Professionnel
Evaluation formative	Management d'une équipe	Contrôle des connaissances	Formateur	
BLOC 4 Mesure de la performance Commerciale	Evaluation professionnelle des compétences métier et comportementales		Modalités	Evaluateur
	Evaluation formative	Mesure de la performance Commerciale	Contrôle de connaissances	Formateur
BLOC 1 +2+ 3+ 4 PROJET PROFESSIONNEL	Evaluation certificative	Projet Professionnel	Ecrit +Oral en Individuel	Jury Certificateur + Formateur+ Professionnel

REGLES RELATIVES A L'ATTRIBUTION DE LA CERTIFICATION

- Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations.
- La moyenne d'un bloc est composée pour 1/3 du contrôle de connaissance et pour 2/3 du partiel du bloc.
- Si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20, le bloc est validé.
- Le candidat doit valider chaque UE ainsi que les 4 partiels de fin de bloc de compétences :
- La note du Projet Professionnel de fin d'année doit être supérieure ou égale à 10/20.

CONDITIONS D'ATTRIBUTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur s'il considère que l'apprenant a validé tous les blocs de compétences qui constituent la certification professionnelle.

- **Une validation totale** : l'apprenant a validé tous les blocs de compétences de la certification
- **Une validation partielle** : l'apprenant valide certains des blocs de la certification. Le jury

National de Certification précise les compétences qui font défaut.

- **Un échec de validation** : les notes de l'apprenant n'ont pas permis de valider un seul bloc de compétences.

Un bloc de compétences validé est acquis à vie.

CONDITIONS DE VALIDATION DES BLOCS DE COMPETENCES

Les conditions de validation des blocs de compétences sont les suivantes :

- Le bloc 1 est validé si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20
- Le bloc 2 est validé si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20
- Le bloc 3 est validé si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20
- Le bloc 4 est validé si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20
- L' UE 5 est validé si La note du Projet Professionnel est supérieure ou égale à 10.

Bloc 1 : Elaboration De La Stratégie Commerciale Et Marketing

- U1.1 PSE Politique et Stratégie d'Entreprise
- U1.2 Stratégie marketing
- U1.3 Stratégie de transformation digitale
- U1.4 Spécialisation Marketing par secteur
- U1.5. Etude de marché
- U1.6 Data marketing

Evaluation Finale du Bloc 1 en groupe : Etude de marché et plan marketing- 25 minutes d'oral et 10 minutes de questions.

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**
- **Evaluation Finale du Bloc 1 en groupe :**

Etude de marché : Production écrite de 15 pages représentant 60% de la note et présentation orale représentant 40% de la note.

Plan marketing : Production écrite de 10 pages représentant 70% de la note et présentation orale représentant 30% de la note.

Le bloc 1 est validé en 1^{ère} année et si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20.

Bloc 2 : Mise En Œuvre De La Politique Commerciale

- U2.1 PAC Plan d'Actions Commerciales
- U2.2 Techniques et prospection commerciales. GRC
- U2.3 Communication et Gestion de marques (hors digital)
- U2.4 Communication digitale
- U2.5 Anglais
- U2.6 Spécialisation Savoir communiquer

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**
- **Evaluation Finale du Bloc 2 en groupe : Elaboration d'un plan d'action commercial- 15 minutes d'oral et 10 minutes de questions.**

Production écrite de 15 pages représentant 60% de la note et présentation orale représentant 40% de la note.

2^{ème} Année :

- **Contrôles de connaissances.**
- **Evaluation Finale du Bloc 2 en groupe : Elaboration d'une offre commerciale- 15 minutes d'oral et 10 minutes de questions.**

Production écrite de 15 pages représentant 60% de la note et présentation orale représentant 40% de la note.

Le bloc 2 est validé si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20.

Bloc 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une B.U.

- U3.1 Gestion RH
- U3.2 Management et interculturel
- U3.3 Management d'entreprise
- U3.4 Management de projet Entrepreneurial
- U3.5 Spécialisation : Manager une équipe
- U3.6 Management RSE, risques et qualité

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**

2^{ème} Année :

- **Contrôles de connaissances.**

Evaluation Finale du Bloc 3 en groupe : Projet entrepreneurial et Business plan- 20 minutes d'oral et 10 minutes de questions.

Projet entrepreneurial : Production écrite de 15 pages.

Business plan : Production écrite de 10 pages.

Le bloc 3 est validé si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20.

Bloc 4 : Mesure de la performance commerciale

- U4.1 Finance d'Entreprise
- U4.1 Spécialisation de Finance
- U4.2 Achat et Appel d'offres
- U4.3 Transport, Logistique, douanes
- U4.4 Droit des affaires

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**

2^{ème} Année :

- **Contrôles de connaissances.**
- **Evaluation Finale : Etude de cas écrite.**

Le bloc 4 est validé si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20.

UE 5 : Projet Professionnel

Projet professionnel individuel écrit de 40 à 50 pages représentant 50% de la note.

Projet professionnel : oral de 15 minutes et 15 minutes de questions représentant 50% de la note.

Le projet professionnel est validé si la note est supérieure ou égale à 10/20.

Pour l'obtention du titre les 4 Blocs de compétences doivent être validés.

LES CREDITS ECTS

BLOCS DE COMPETENCES	CREDIT ECTS
RNCP35208BC01- Elaborer la stratégie commerciale et marketing	120 ECTS
RNCP35208BC02- Mettre en oeuvre la politique commerciale	
RNCP35208BC03- Manager une équipe et un reseau commercial	
RNCP35208BC04- Mesurer la performance commerciale	
PROJET PROFESSIONNEL	

Chaque bloc validé par le Jury National de Certification valide l'acquisition des crédits ECTS du bloc concerné.

JURY NATIONAL DE CERTIFICATION

L'organisme certificateur est garant de la composition du Jury National de Certification conformément aux directives de France Compétences. Le Jury réalise ses missions dans le cadre de garanties procédurales, par le fait que les décisions du Jury et le déroulement de la validation respectent les standards fixés par le référentiel d'évaluation. A l'issue du Jury National de Certification.

Formalisation à l'issue de la formation : Présentation à l'examen du Titre RNCP de Niveau 7 Manager Commercial et Marketing et attestation de fin de formation.

Modalités d'admission :

Admissibilité des candidats par un entretien téléphonique, sur présentation du dossier scolaire, Admission après un entretien en présentiel avec le(a) chargé(e) de relation entreprise.

Contenus de formation :

Conforme à l'arrêté du 20 janvier 2021 publié au Journal Officiel du 20 janvier 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau 7, sous l'intitulé " Manager Commercial et Marketing " avec effet au 20 janvier 2021, jusqu'au 20 janvier 2026.

Moyens et méthodes, andragogiques :

Pour l'obtention du titre les 4 Blocs de compétences doivent être validés.

Evaluations et Examen Final

TOTAL

1040 h

MÉTIERS VISÉS : Cadre Manager, Business Manager, 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, Manager commerce, Team leader, Responsable du développement d'enseigne.