

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 définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services. Son action s'articule autour de 4 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.

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.

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 entrepreneuriat.

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.

Durée de la formation : 1056 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 :

	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	BLOC 1 Elaboration de la Stratégie Commerciale et Marketing RNCP35208BC01	Evaluation certificative	Diagnostic stratégique	Ecrit + oral en Groupe
Evaluation formative		Stratégie Marketing	Contrôle des connaissances	Formateur
BLOC 2 Anglais RNCP35208BC02	Evaluation formative	Etude de cas et expression orale	Contrôle des connaissances+ oral	Formateur
BLOC 2 Mise en œuvre de la politique commerciale RNCP35208BC02	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Plan de développement commercial	Ecrit + Oral en Groupe	Formateur + Professionnel
BLOC 3 Management d'une équipe et d'un réseau commercial. RNCP35208BC03	Evaluation formative	Management d'une équipe	Contrôle des connaissances	Formateur
	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
BLOC 4 Mesure de la Performance Commerciale RNCP35208BC04	Evaluation certificative	Business Game	Ecrit + Oral en Groupe	Formateur + Professionnel
	Evaluation formative	Mesure de la performance commerciale	Contrôle des connaissances	Formateur
BLOC 2 Anglais RNCP35208BC02	Evaluation formative	Présentation Commerciale	Contrôle des connaissances+ oral	Formateur
BLOC 2 Mise en œuvre de la politique commerciale RNCP35208BC02	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Offre Commerciale	Ecrit + oral en Groupe	Formateur + Professionnel
BLOC 3 Management d'une équipe et d'un réseau commercial. RNCP35208BC03	Evaluation formative	Politique Commerciale	Contrôle des connaissances	Formateur
	Evaluation certificative	Projet Entrepreneurial de développement commercial	Ecrit + oral en Groupe	Formateur + Professionnel
	Evaluation certificative	Business Plan	Ecrit + Oral en Groupe	Formateur + Professionnel
BLOC 4 Mesure de la performance Commerciale RNCP35208BC04	Evaluation formative	Management d'une équipe	Contrôle des connaissances	Formateur
	Evaluation professionnelle des compétences métier et comportementales		Modalités	Evaluateur
BLOC 1 +2+ 3+ 4 PROJET PROFESSIONNEL	Evaluation formative	Mesure de la performance Commerciale	Contrôle de connaissances	Formateur
	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.

