

PROGRAMME DE FORMATION
MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Titre RNCP code 41960 de niveau 7

Publié au J.O. du 27-02-2026 -Code NSF 312

Autorité responsable de la certification : EDUCSUP

Public visé :

Conforme à l'arrêté du 27 février 2026 publié au Journal Officiel du 27 février 2026 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau 7, sous l'intitulé " Manager Commercial et Marketing " avec effet au 27 février 2026, jusqu'au 27 Février 2028.

Pré requis d'accès à la formation :

Niveau 6 validé (quelle que soit la spécialité). ENIC NARIC si diplôme étranger.

Conforme à l'arrêté du 27 février 2026 publié au Journal Officiel du 27 février 2026 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau 7, sous l'intitulé " Manager Commercial et Marketing " avec effet au 27 février 2026, jusqu'au 27 Février 2028

Objectifs de formation :

Le titulaire du titre de niveau 7 « 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. Il peut travailler dans différents secteurs d'activité comme le commerce, les services, l'industrie ou les technologies.

La certification RNCP41960 Manager Commercial et Marketing est une réponse stratégique aux évolutions du marché et aux besoins en compétences des entreprises. Il garantit une formation adaptée aux défis actuels, renforçant ainsi l'employabilité des certifiés et la compétitivité des entreprises.

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 12 à 29 participants.

Lieux de la formation : 185, 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 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.

Modalités Pédagogiques :

La formation est réalisée en présentiel.

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.

Salles équipées de vidéoprojecteurs, de connexion internet. Utilisation de logiciels pédagogiques.

Modalités d'évaluation :

Réalisation de contrôles continus en cours de formation, Réalisation de 4 BTS Blancs durant les deux ans, de conseils de classe, Suivi pédagogique avec l'apprenant et l'entreprise.

Mise en situation avec des professionnels en activité du commerce, directeurs et négociateurs.

Entretiens d'évaluation avec le chargé de la relation entreprise, le représentant de l'entreprise tutrice et le candidat.

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

BLOC 1 RNCP41960BC01 Elaborer un plan marketing	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Mise en place d'un Système d'Information Marketing (S.I.M), Analyse des données d'un marché, Conception du plan marketing de l'entreprise.	Ecrit + oral	Représentant de l'établissement + Jurys Professionnels
	Evaluation formative	Etude de cas : Elaborer un plan marketing	Contrôle des connaissances	Formateur
Anglais	Evaluation formative	Expression orale	Contrôle des connaissances+ oral	Formateur
BLOC 2 RNCP41960BC02 Elaborer la stratégie Commerciale	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Définition du plan d'actions commerciales B to C / BtoB, Déploiement du plan d'action commerciales, Mise en place d'actions de Merchandising / Trade marketing.	Ecrit + Oral	Représentant de l'établissement + Jurys Professionnels
	Evaluation formative	Etude de cas : Elaborer la stratégie Commerciale	Contrôle des connaissances	Formateur
Anglais	Evaluation formative	Expression orale	Contrôle des connaissances+ oral	Formateur
BLOC 3 RNCP41960BC03 Manager des équipes commerciales	Evaluations		Modalités	Evaluateurs
	Evaluation certificative	Constitution d'une équipe commerciale et d'un réseau, Animation d'une équipe commerciale et d'un réseau, Gestion des ressources humaines.	Ecrit + oral	Représentant de l'établissement + Jurys Professionnels
	Evaluation formative	Etude de cas : Manager des équipes commerciales	Contrôle des connaissances	Formateur
BLOC 4 RNCP41960BC04 Mesurer la performance des activités commerciale et marketing	Evaluation professionnelle des compétences métier et comportementales		Modalités	Evaluateur
	Evaluation certificative	Mise en place d'un processus de contrôle de l'activité Pilotage de la performance commerciale	Ecrit + oral	Représentant de l'établissement + Jurys Professionnels
	Evaluation formative	Etude de cas : Mesurer la performance des activités commerciale et marketing	Contrôle de connaissances	Formateur

REGLES RELATIVES A L'ATTRIBUTION DE LA CERTIFICATION

- Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations.
- 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 :

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

- 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

Bloc 1 : Elaborer un plan marketing

- U1.1 Conception du plan Marketing et du Mix Marketing
- U1.2 Conception du plan de communication externe
- U1.3 Etude de marché (dont veille / intelligence économique)
- U1.4 Elaboration du plan Marketing Digital
- U1.5. Animation de réunion, outils de présentation
- U1.6 Analyse des données / Matrices d'analyse

Evaluation Finale du Bloc 1 individuelle : Mise en place d'un Système d'Information Marketing (S.I.M), Analyse des données d'un marché, Conception du plan marketing de l'entreprise- Production écrite de 30 pages et épreuve orale de 30 minutes et 10 minutes de questions.

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**

Evaluation Finale du Bloc 1 individuelle : Production écrite de 30 pages et épreuve orale de 30 minutes et 10 minutes de questions.

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

Bloc 2 : Elaborer la stratégie Commerciale

- U2.1 Management commercial / fixation des objectifs de vente
- U2.2 Gestion des marges commerciales / ROI / Budgétisation des actions commerciales
- U2.3 Animation d'un réseau de distribution
- U2.4 RSE et environnement juridique de l'offre commerciale
- U2.5 Gestion de la relation client / Négociation

Evaluation Finale du Bloc 2 individuelle : Définition du plan d'actions commerciales B to C / BtoB, Déploiement du plan d'action commerciales, Mise en place d'actions de Merchandising / Trade marketing.
- Production écrite de 30 pages et épreuve oral de 30 minutes et 10 minutes de questions.

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**

Evaluation Finale du Bloc 2 individuelle : Production écrite de 30 pages et épreuve orale de 30 minutes et 10 minutes de questions.

Le bloc 2 est validé en 1^{ère} année et si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20.

Bloc 3 : Manager des équipes commerciales

- U3.1 Gestion RH
- U3.2 Recrutement et accueil des nouveaux salariés
- U3.3 Les Bases du droit du travail
- U3.4 Management d'équipe

Evaluation Finale du Bloc 3 individuelle : Constitution d'une équipe commerciale et d'un réseau Animation d'une équipe commerciale et d'un réseau, Gestion des ressources humaines. Production écrite de 30 pages et épreuve orale de 30 minutes et 10 minutes de questions.

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**

Evaluation Finale du Bloc 3 individuelle : Production écrite de 30 pages et épreuve orale de 30 minutes et 10 minutes de questions.

Le bloc 3 est validé en 1^{ère} année et si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20.

Bloc 4 : Mesurer la performance des activités commerciale et marketing

U4.1 Finance d'Entreprise

- U4.1 Mise en place d'un contrôle qualité
- U4.2 Les tableaux de bord
- U4.3 Approche budgétaire (budget / contrôle de gestion)
- U4.4 KPI et autres outils de suivi

Evaluation Finale du Bloc 4 individuelle : Mise en place d'un processus de contrôle de l'activité, Pilotage de la performance commerciale. Production écrite de 30 pages et épreuve orale de 30 minutes et 10 minutes de questions.

1^{ère} Année :

- **Contrôles de connaissances.**

Evaluation Finale du Bloc 4 individuelle : Production écrite de 30 pages et épreuve orale de 30 minutes et 10 minutes de questions.

Le bloc 4 est validé en 1^{ère} année et si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20.

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

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.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les modalités pédagogiques, d'accompagnement et d'évaluation peuvent être adaptées selon les besoins du candidat. Pour toute demande d'aménagement, le candidat est invité à contacter la Référente Handicap : Christelle CHUETTE
04 94 03 20 40.

Formalisation à l'issue de la formation : Présentation à l'examen du Titre RNCP 41960 de Niveau 7 Manager Commercial et Marketing et attestation de fin de formation.

Contenus de formation :

Conforme à l'arrêté du 27 février 2026 publié au Journal Officiel du 27 février 2026 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau 7, sous l'intitulé " Manager Commercial et Marketing " avec effet au 27 février 2026, jusqu'au 27 Février 2028.

Moyens et méthodes, andragogiques :

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

Evaluations et Examen Final

TOTAL

1056 h

Métiers Visés : 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.