

MBA


NIVEAU 7

BAC+5

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Alternance,



 [ltpsully.com](https://www.ltpsully.com)

Scan ou klik !



Préinscription

Manager Commercial et Marketing

2023 : Taux de satisfaction : 82 %

En Partenariat avec
l'École de Commerce



Certification

Manager commercial et marketing, Titre certifié de niveau 7, codes NSF 312m 312n, et 312p, enregistré au RNCP le 20/01/2021, délivré par EDUCSUP. (N° de Fiche [RNCP 35208](#))

Domaines de compétence

La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial et Marketing évolue au sein d'entreprises privées, PME et PMI, ou de grandes entreprises de plus de 500 salariés, dotées d'une direction marketing ou commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation).

Objectifs de la formation

Maîtriser les techniques marketing, traditionnel et digital, commerciales, de négociation et de management, afin d'accéder à l'issue de la formation à des postes de manager et de cadre dans la filière Commerce Marketing, incluant la communication, la Gestion des Ressources Humaines, la finance d'entreprise et le droit commercial, dans un environnement interculturel.

Postes et fonctions visés

Directeur-ice, Manager commercial, Marketing, Digital
Directeur-ice de la clientèle, d'agence, d'entreprise
Cadre commercial / Commercial grands comptes
Responsable commercial et/ou marketing Ingénieur commercial d'affaires / Chef-fe de projet digital, de secteur Business Manager / Manager des ventes /

Conditions d'admission

Être titulaire de 180 ects / d'un diplôme niveau 6 ou d'une certification professionnelle ou titre professionnel de niveau 6 ou justifiant de 3 années d'expérience en marketing/commercial

Profil requis

- Aimer le contact humain, le dialogue et le travail en équipe
- Passionner par l'innovation et être en recherche de performance
- Avoir le sens des responsabilités et de la diplomatie

Format de l'alternance

- Formation en 24 mois en alternance, 1050 heures au CFA
- En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou stage alterné
- **3 jours au CFA Sully tous les 15 jours**
- Date de rentrée : **septembre 2023**
- Tarif : Prise en charge sous condition, par l'OPCO de l'entreprise

Rémunération

Rémunération des alternants comprise entre 43% et 80% du SMIC/SMC, pour les moins de 26 ans et 100% du SMIC pour les plus de 26 ans (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

UE 1 : Élaboration de la stratégie Commerciale et Marketing

Politique & Stratégie d'Entreprise (PSE)

- Politique & stratégie d'entreprise
- L'organisation commerciale / industrielle
- Stratégies de développement de croissance et concurrentielles

Stratégie Marketing

- Diagnostic, analyse et stratégie Marketing / Audit de l'organisation à vocation
- Définition du couple Produit marché
- Le Plan Marketing

Transformation Digitale en entreprise

- La transformation digitale
- La cohabitation entre les entreprises traditionnelles et digitales
- Les Digital Master Enterprises
- Comment les entreprises ont appréhendé leur transformation digitale ?

Marketing spécifique

- Marketing du Sport, Luxe, Événementiel

Étude de marché

- **Veille et intelligence Économique** : Veille économique, commerciale, concurrentielle et technologique.
- **Etude de marché** : sa place, ses informations, ses différents objectifs, son offre, ses méthodes ses finalités. Conception d'une enquête, techniques d'échantillonnages, traitement.

Data Marketing

- Les sources de bases de données massives ou "Big Data" et leur exploitation en marketing direct et communication digitale.

UE 2 : Mise en œuvre de la Politique Commerciale

Marketing opérationnel et Plan d'Actions Commerciales

- Comprendre, appréhender la stratégie retenue préalablement
- La politique de l'offre / Politique et stratégie tarifaire
- La distribution multicanal
- Communication commerciale et d'entreprise

Management d'un réseau commercial

- Management d'équipe / Management et motivation
- L'animation et le contrôle du réseau commercial
- Suivre et contrôler l'efficacité de son réseau
- La relation CRM

Communication d'entreprise France - International et Gestion de marque

- Politique et stratégie de communication de l'entreprise.
- Plan et campagne de communication. Outils et budget de communication. Publicité. Plan média et hors média. Communication 360°.
- Communication événementielle.

Communication Digitale

- L'impact du digital sur la conception des stratégies de communication des organisations
- Le diagnostic de la communication / savoir analyser les performances d'une organisation
- Concevoir et déployer une stratégie de communication digitale
- Mener à bien un projet de communication digitale
- Le plan de communication digitale

Anglais

- Communication professionnelle écrite et orale et présentation commerciale

Communication spécifique

- Savoir-communiquer, Prise de parole

UE 3 : Management d'une équipe et d'un Réseau Commercial

Gestion des Ressources Humaines

- Gestion du personnel / Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC) / Droit social et du travail / Cahier des charges du recrutement

Management et Communication Interculturels

- Management interculturel. Diversité culturelle. Animer des équipes internationales ou des partenaires étrangers.
- Communication interpersonnelle et interculturelle.

Management d'Entreprise

- Les différents types de management et de manager.
- Déléguer les missions et contrôler. Manager une équipe. Entretien la cohésion de l'équipe, Conduite du changement. Teambuilding.

Management de projet Entrepreneurial & Création d'Entreprise

- Etapes du projet entrepreneurial jusqu'au business plan.
- Statuts juridiques. Statut social du dirigeant et des salariés. Les aides.
- Projet de création d'entreprise. Pitch ou convaincre en « 5 minutes »

Management RSE, des Risques et de la Qualité

- Responsabilité Sociale de l'entreprise et santé au travail
- Management des Risques
- Management de la Qualité, les certifications, ISO9001

UE 4 : Mesure de la Performance Commerciale

Finance d'entreprise

- Gestion, Analyse financière, Gestion budgétaire d'un projet, Audit et contrôle de gestion
- Business plan Financier – Transport Logistique

Tableaux de bord et reporting

- Utilisation de la Data Analyse, Analyse de ratios, modèles de scoring de prévision de défaillance, les tableaux de bord

Droit des Affaires

- Droit, Droit des contrats, Droit de la propriété intellectuelle et droit de la concurrence, Droit du e-business, Droit International

Développement Professionnel

- Anglais professionnel oral et écrit
- Projet Professionnel en entreprise.
- Mémoire et soutenance orale.
- Etudes de cas de développement commercial et de plan marketing

Modalités d'Evaluation

- Contrôles continus
- Etudes de cas
- Examens partiels semestriels
- Validation de tous les blocs de compétences ou possibilité d'en valider un ou plusieurs

Méthodes Pédagogiques utilisées

- Cours en présentiel (travaux pratiques et cours théoriques), mise en situation professionnelle.
- Outils mobilisés : Prologiciel, salles informatiques.
- Formateurs(trices) en domaines généraux professionnels

Sully Formation est certifié ISO 9001 :

Certification validant la qualité des processus et du fonctionnement des formations et de développement des compétences



Informations et préinscription en ligne

contactalternance@ltpsully.com

04 91 94 57 48 / 06 50 88 56 80

Personne en situation d'handicap, nous contacter

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille