



Enseignement Supérieur
Assomption CHAMBERY



Ms en alternance Manager Commercial et Marketing



En partenariat avec :



Objectifs

Deux axes importants sur le développement de ce métier d'encadrement de la fonction commerciale ont conduit à la mise en place de cette certification :

1. La dynamique commerciale est absolument déterminante pour le développement d'une entreprise et les recrutements commerciaux caracolent en tête avec plusieurs dizaines de milliers de postes à pourvoir chaque année. 90 % des dirigeants considèrent le métier de commercial comme important pour la performance de l'entreprise et ils sont 86 % à plébisciter la fonction commerciale comme une fonction majeure de leur entreprise. (sources job région – 12/07/2019)

2. La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils et la digitalisation.

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme BAC +3, ou titre RNCP de niveau 6, ou de 180 crédits ECTS (dans les filières du Management, du Marketing, de la Gestion, des RH...).

Une admission par VAE est possible (nous contacter)

Entretien de motivation individuel.

Titre de niveau 7

Titre à finalité professionnelle « Manager Commercial et Marketing » de niveau 7, code NSF 312p, 312m, 312n enregistré au RNCP 35208 par décision de France Compétences en date du 20-01-2021, délivré par EDUCSUP .

Débouchés / Types d'emplois accessibles :

- ✔ 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



Bloc 1

Élaborer la stratégie commerciale et marketing

Année 1

- Politique & Stratégie d'entreprise.
- La transformation digitale en entreprise.
- Politique et stratégie d'entreprise ; Stratégie marketing ; Stratégie de transformation digitale en entreprise ; Entrepreneuriat.
- Étude de marché dont veille / intelligence économique.
- Data marketing

Bloc 2

Mettre en œuvre la politique commerciale

Année 1

- Plan d'actions commerciales (France et International)
- Techniques et prospection commerciales, gestion de la relation clients.
- Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques
- Anglais

Année 2

- Communication digitale
- Anglais
- Savoir communiquer

Conditions de validation

- Le candidat doit être présent à l'ensemble des évaluations.
- La moyenne de bloc doit être supérieure ou égale à 10/20 pour le valider.
- Pour obtenir le titre, le candidat doit valider tous les blocs de compétences.
- La validation d'un bloc de compétences permet l'obtention d'un certificat.

Bloc 3

Manager une équipe et un réseau commercial

Année 1

- Management d'entreprise

Année 2

- Gestion RH
- Management et communication interculturels
- Management de projet entrepreneurial
- Entrepreneuriat et création d'entreprise
- Manager une équipe commerciale et un réseau
- Management RSE, des risques et de la qualité

Bloc 4

Mesurer la performance commerciale

Année 1

- Finance d'entreprise, notions de comptabilité

Année 2

- Volet financier du Business Plan
- Tableaux de bord et reporting
- Achats et appels d'offres
- Transport & logistique
- Droit des affaires
- Droit des contrats administratifs

Bloc 5

Projet professionnel

Année 2

- Projet professionnel individuel : Il s'agit de développer et mettre en oeuvre dans son entreprise d'accueil un projet de développement commercial et marketing.

Comment s'inscrire ?

Par téléphone : 04 79 33 12 55
Par mail : ufa@assomption-chambery.org