



Enseignement Supérieur  
Assomption CHAMBERY



# M<sup>s</sup> en alternance Manager Commercial et Marketing

En partenariat avec :



## Objectifs

Les titulaires du Ms développent des compétences axées autour d'un axe : l'encadrement de la fonction commerciale et marketing.

- Face à l'importance du commerce, le recrutement de profils commerciaux est devenu un enjeu majeur pour les entreprises. C'est un secteur en constante évolution. Recruter, fidéliser et développer les talents commerciaux est un défi stratégique pour toute entreprise souhaitant maintenir une croissance durable.
- La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils et la digitalisation afin de suivre les résultats de ses équipes / produits et services.

## Conditions d'accès en Ms

- 🕒 Être titulaire d'un diplôme bac +3 à orientation commerciale ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 6.
- 🕒 Avoir validé les années L1, L2 et L3 d'une licence ou titre équivalent soit 180 crédits ECTS.
- 🕒 Personnes justifiant d'une expérience et professionnelle ou personnelle : VAE VAP85 (nous consulter)

## 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 & 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** Veille, prospective et relations publique

### Année 1

- Management de projet(s)
- Stratégie commerciale
- Pilotage de la performance
- Management d'unité opérationnelle
- Management financier
- Développement d'affaires

### Année 2

- Communication digitale
- Anglais
- Savoir communiquer

## **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

## 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.

## Comment s'inscrire ?

2 Rue Burdin  
73025 Chambéry CEDEX  
04 79 33 12 55  
ufa@assomption-chambery.org