

Mastère Manager Commercial et Marketing



Objectifs de la formation

Le(la) titulaire du MASTERE Manager Commercial et Marketing est un cadre qui définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes et le chiffre d'affaires. Il(elle) peut exercer les métiers de manager commercial, manager marketing, commercial grands comptes, responsable commercial et marketing, chef de secteur, directeur d'agence, ingénieur d'affaire, manager des ventes, directeur de clientèle. Avec de l'expérience, il(elle) pourra évoluer vers des fonctions de Directeur Commercial.



Durée de formation	24 mois / 1022 heures de cours
Rythme d'alternance	1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise
Début des cours	1ere semaine de septembre
Secteurs d'activités	Toute forme d'organisation (commerciale, industrielle, artisanale, associative voire publique) proposant des biens et des prestations de services, quelle que soit la taille dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre que ce soit en BtoB ou BtoC.
Validation du diplôme	Mastère délivré par l'Etablissement Titre de Niveau 7 - Reconnu au RNCP Examen en fin de cursus (juin) se déroulant localement dont Oral
Prérequis	Avoir validé une certification de niveau 6 (bac+3) reconnu par l'état en gestion ou développement commercial ou 180 crédits ECTS (Bachelor, Licence Pro, Licence Générale, BUT....). Eventuellement avoir validé une certification de Niveau 5 et présenter 3 années d'expériences dans le domaine sous réserve d'accord du certificateur (VAP).



Les + ESVM

- Accompagnement individualisé
- Effectifs limités
- Essentiellement en présentiel
- Aide au placement
- + Pédagogiques :
Certifications Anglais LILATE
Modules IA, RSE et entrepreneuriat



Programme

Le programme du MASTERE Manager Commercial et Marketing est soumis au contrôle du certificateur ; nos process et supports pédagogiques respectent strictement le référentiel.

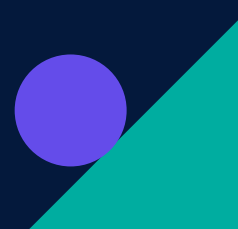
➤ Formation Générale et Transverse

Anglais	84h
Management d'un projet entrepreneurial	28h
Intelligence artificielle	14h
RSE et SMQ	14h
Prise de parole	14h

➤ Formation Professionnelle

Élaboration de la stratégie commerciale et marketing	182h
Mise en oeuvre de la politique commerciale	259h
Mise en oeuvre de la performance commerciale	168h
Management d'une équipe et d'un réseau commercial	259h

Modalités pédagogiques



La formation se déroule en langue française et essentiellement en présentiel (80% minimum). Les étudiants suivant la formation seront affectés à des classes à effectif réduit, au maximum 20 étudiants par classe.

Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques, apports méthodologiques et mises en situation professionnelles, jeux de rôle, travaux de groupes avec restitutions orales, classe inversée.

Tous les cours seront planifiés sur le bimestre.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu : Participation en classe, projets individuels ou groupés, travaux internes

Livrables : Rapport d'activité, Dossier Projet, Livret de compétences, livret d'employabilité.

Examen en fin de cursus (étude de cas).

Grand Oral local en fin de cursus.

Outils pédagogiques :

Les supports de cours sont mis à disposition des étudiants via une plateforme numérique (Google Classroom ou équivalent).

Informations pratiques (emploi du temps ..) disponibles via une plateforme numérique puis via notre intranet.

Accompagnement individualisé en vue de la rédaction du dossier professionnel, des livrables et préparation de l'oral.