

# Manager Développement Commercial et Marketing

Niveau 7  
300 ECTS

Certification professionnelle enregistrée au RNCP au niveau 7 code NSF 312.  
Arrêté du 20 janvier 2021, publié au Journal Officiel du 20 janvier 2021. Certificateur : EDUCSUP / ADEFI FORMATION

Le titre « Manager Développement Commercial et Marketing » vise à former les candidats aux fonctions de Directeur de centre de profits. Le « Manager du Développement Commercial et Marketing » a pour missions de piloter des projets complexes, d'animer et de motiver ses équipes.

Chef d'orchestre de l'entreprise, le « Manager du Développement Commercial et Marketing » est doté d'un bon niveau d'expertise dans les domaines de la stratégie commerciale, de la gestion, du marketing, des RH et du management. Il coordonne ces fonctions de façon à assurer la pérennisation de l'entreprise tout en pilotant la transformation digitale de l'entreprise. Garant des orientations stratégiques grâce à sa maîtrise des outils de pilotage de l'entreprise, il détermine les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place après l'analyse et l'évaluation des différentes composantes du marché.

Ce cursus d'études permet de valider le cycle Major IFC Développement Commercial et Marketing.

## Programme ● ● ●

Année 1 : M1	Total ECTS	60
Anglais Politique et Stratégie d'Entreprise Stratégie Marketing La transformation digitale en entreprise Marketing digital approfondi Etude de marché - Veille - Intelligence économique Data marketing Marketing opérationnel et Plan d'actions commerciales Management d'un réseau commercial Communication d'entreprise (hors digital) et Gestion de marques Communication digitale Management d'entreprises Finance d'entreprise - Notions de comptabilité Business Game Etude de marché Etude de cas Plan Marketing		
Année 2 : M2	Total ECTS	60
Anglais Savoir communiquer - Négociation commerciale Gestion RH Management et communication interculturels Management de projet entrepreneurial Manager une équipe commerciale et un réseau Management RSE, des risques et de la qualité Tableaux de bord et reporting Droit des affaires Droit des contrats, du e-commerce et du numérique Projet professionnel individuel Business Game Plan d'actions commerciales Projet global de développement commercial + business plan		

## Modalités

- Formation M1 + M2 = 2 ans**
- **En Alternance**  
Rythme variable selon les écoles (nous consulter).
  - **En Formule DECLIC**  
(80 jours de stages minimum par an).
  - **En Formation Continue** (VAE, Fongecif...).
  - **10% des cours sont dispensés en anglais**

## VAE

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE. Pour plus d'informations sur le dispositif VAE, consultez le portail gouvernemental de la VAE ([www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)), ainsi que le site du certificateur de ce titre RNCP ([www.educsup.fr](http://www.educsup.fr)). La première étape de candidature dans la démarche VAE est le livret 1. Son téléchargement est gratuit.

## Conditions

**Niveau scolaire :**  
Être titulaire d'un titre enregistré à niveau 6 au RNCP et de 180 ECTS, d'une L3 ou titre/diplôme équivalent.  
Admission parallèle en 2<sup>ème</sup> année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP niveau 6 et 240 ECTS.

## Perspectives

- Manager commercial et/ou marketing
- Cadre commercial
- Commercial grands comptes
- Responsable commercial
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager/Manager des ventes
- Directeur de la clientèle

## 8 centres de formation dans le sud-est

Alès, Avignon, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Étienne et Valence



BAC + 5 - Major

# Manager Développement Commercial et Marketing



## ● ● ● Programme de la formation

### ANNEE 1 :

#### Anglais

##### Politique et Stratégie d'Entreprise

- Politique et stratégie d'entreprise
- L'organisation commerciale/industrielle
- Stratégies de développement de croissance et concurrentielles
- Matérialisation du plan stratégique

##### Stratégie Marketing

- Stratégie marketing
- Le diagnostic et analyse Marketing
- Le diagnostic/audit de l'organisation à vocation
- Définition du couple Produit Marché
- Le Plan Marketing

##### La transformation digitale en entreprise

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

##### Spécialisation : Marketing digital approfondi

##### Etude de marché - Veille - Intelligence économique

##### Data marketing

- Comprendre le Big Data
- Donner de la valeur aux données
- Se familiariser avec les applications du Big Data
- Préparer la certification Google Analytics

##### 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
- L'animation et le contrôle du réseau commercial
- Suivre et contrôler l'efficacité de son réseau
- La relation client CRM

##### Communication d'entreprise (hors digital) et Gestion de marques

- Faire l'état des lieux
- Stratégie de communication
- Campagne de communication
- Communication événementielle

##### Communication digitale

##### Management d'entreprises

- Management d'entreprise
- Les profils de manager - Les missions du manager

##### Finance d'entreprise - Notions de comptabilité

- Comptabilité
- Analyse financière
- Gestion budgétaire d'un projet
- Audit et contrôle de gestion

##### Spécialisation : Business plan financier

##### Business Game

##### Etude de marché

##### Etude de cas Plan Marketing

### ANNEE 2 :

#### Anglais

##### Spécialisation : Savoir communiquer - Négociation commerciale

##### Gestion RH

- Gestion du personnel
- Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences
- Droit social et du travail
- Cahier des charges du recrutement

##### Management et communication interculturels

- Identifier les cultures d'entreprises et leurs relations avec les cultures nationales
- Travailler dans une équipe multiculturelle
- Spécificité de la communication interculturelle
- La typologie des cultures
- La communication interculturelle facteur clé de la réussite des relations d'affaires internationales
- L'approche psychologique du choc culturel

##### Management de projet entrepreneurial

- Management de projet
- Entrepreneuriat et Création d'Entreprise
- Projet entrepreneurial / création d'entreprise

##### Manager une équipe commerciale et un réseau

##### Management RSE, des risques et de la qualité

- Responsabilité Sociale de l'entreprise et santé au travail
- Management des risques
- Management de la Qualité

##### Tableaux de bord et reporting

##### Droit des affaires

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

##### Spécialisation : Droit des contrats, du e-commerce et du numérique

##### Projet professionnel individuel

##### Business Game

##### Plan d'actions commerciales

##### Projet global de développement commercial + business plan

## Toute l'actualité IFC :

