

PROGRAMME

CURSUS : MANAGER COMMERCIAL MARKETING

Code RNCP : RNCP35208

Code NSF : 312m 312n 312p

Code d'apprentissage : 16X31235

Crédits : 120

1 ^{ÈRE} ANNÉE			
SAVOIRS ASSOCIES ET COMPETENCES	MODALITÉ D'ÉVALUATION	Vol. horaire préconisé	Crédits
UE 1 : ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING			
Politique & Stratégie d'entreprise	Plan marketing Élaboration d'un projet et mise en situation professionnelle Présentation orale et écrite du plan marketing face à un jury de professionnels.	180	X
Stratégie marketing			
La transformation digitale en entreprise			
Data Marketing			
Étude de marché / Intelligence économique	Étude de marché Étude de marché de 2 mois + rapport 10 pages (70%) + oral de 5 min (30%). Présentation orale et écrite d'une étude de marché face à un jury de professionnels.		
UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE			
Plan d'actions commerciales (France et International)	Politique commerciale Partie 1 : Élaboration d'un PAC Support écrit et présentation orale. Pas de date imposée.	221	X
Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques	Politique commerciale Partie 2 : Offre commerciale <i>Établissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres.</i>		
Techniques et prospection commerciales, Gestion de la relation clients	<i>Présentation orale de l'offre et mise en situation de négociation.</i>		
Anglais			
UE 3 : MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL			
Management d'entreprise Management d'entreprise Les profils de manager – Les missions du manager	Contrôle des connaissances	30	X
UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE			
Finance d'entreprise, notions de comptabilité	Contrôle des connaissances	45	X
Total préconisé, évaluations incluses sur la première année		476	60

2^{ÈME} ANNÉE

SAVOIRS ASSOCIES ET COMPETENCES	MODALITÉ D'ÉVALUATION	Vol. horaire préconisé	Crédits
UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE			
Communication digitale	Politique commerciale Partie 2 : Offre commerciale <i>Établissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres.</i> <i>Présentation orale de l'offre et mise en situation de négociation.</i>	135	X
Anglais			
Savoir communiquer (parcours généraliste)			
Techniques et prospection commerciales, GRC, Communication d'entreprise et gestion de marques ; Communication digitale			
UE 3 : MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL			
Gestion RH - <i>Gestion du personnel</i> - <i>Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences</i> » - <i>Droit social et du travail</i> - <i>Cahier des charges du recrutement</i>	Contrôle des connaissances	236	X
Management et communication interculturels	Contrôle des connaissances		
Management de projet entrepreneurial	Management d'un réseau commercial : Projet entrepreneurial – Projet global de développement commercial Rapport de synthèse et soutenance orale du projet.		
Entrepreneuriat et création d'entreprise	Management d'un réseau commercial : Projet entrepreneurial – Établissement d'un business plan Sur la base d'une situation réelle, proposition d'un business plan.		
Management RSE, des risques et de la qualité	Contrôle des connaissances		
UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE			
Achats et appels d'offres	Écrit de 4 à 6 h sur la base d'une situation réelle avec la proposition de tableaux de bord pour contrôler l'activité et la budgétisation.	120	X
Droit des affaires			
Transport & logistique			
Tableaux de bord et reporting			
UE 5 : PROJET PROFESSIONNEL			
Projet professionnel individuel	Projet professionnel individuel Soutenance orale de 15 minutes + 15 min de questions du jury. Pour l'obtention du titre, les 4 blocs de compétences doivent être validés.	45	X
Total préconisé, évaluations incluses sur la deuxième année		536	60

Total d'heures préconisé : 1012 heures