



## NIVEAU REQUIS

Le titre Manager Commercial et Marketing est accessible pour toute personne titulaire du Bac +3 ou équivalent. Le candidat devra valider les conditions d'accès propres à notre école :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel
- Test écrit



## MÉTIERS ENVISAGEABLES

Les débouchés pour les diplômés d'un titre Manager Commercial et Marketing sont variés et comprennent des opportunités dans divers secteurs d'activité :

- 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



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le détenteur de ce titre se construit un avenir professionnel offrant de nombreuses responsabilités au sein d'organisations variées (entreprises, collectivités, associations...). En choisissant cette filière, vous élaborerez des stratégies, créer des projets, gèrerez des équipes, participerez à des initiatives innovantes. Devenez le leader de demain !



## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Diagnostiquer et définir une stratégie
- Organiser un projet et une équipe
- Concevoir et créer un projet
- Elaborer et suivre un projet de communication
- Piloter la relation clientèle
- Manager une équipe
- Piloter des actions de marketing
- Rédiger des propositions commerciales



## QUALITÉS REQUISES

- Sens relationnel
- Leadership
- Goût du challenge
- Visionnaire
- Autonomie
- Sens organisationnel
- Qualités managériales



## MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

Valider les conditions d'accès propres à notre école A3FA :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel
- Test écrit
- Sous 1 semaine une réponse sera apportée à votre candidature



## PRÉREQUIS

Admission en 1ère année avec un diplôme Bac + 3 ou titre de niveau 6 ou 180 crédits ECTS dans les filières management, marketing, gestion, RH. À défaut, le candidat justifie d'au moins 3 années d'expérience dans des responsabilités de manager commercial et marketing. Une demande doit être envoyée au référent régional pour validation par le certificateur avant l'entrée en formation

# NOS SPÉCIALITÉS

01.  
Spécialité Digitale



02.  
Spécialité Marketing et  
Événementiel du Sport



03.  
Spécialité Immobilière



04.  
Spécialité RH renforcée



05.  
Spécialité Marketing du  
Luxe



06.  
Spécialité Finance / Management



07.  
Entrepreneuriat



## LE PROGRAMME

### BLOCS DE COMPÉTENCES :

BLOC 1 : Élaborer une stratégie commerciale

BLOC 2 : Mettre en oeuvre la politique commerciale

BLOC 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

BLOC 4 : Mesurer la performance commerciale

### MODALITÉS D'OBTENTION DU TITRE :

- Obtenir une moyenne annuelle supérieure ou égale à 10/20 pour valider chaque unité d'enseignement dont une partie en contrôle continu.
- Obtenir une note minimale de 10/20 au dossier professionnel et son grand oral.
- Transmettre les livrables imposés par le certificateur.
- Réalisation du stage ou être en alternance.

Le titre Manager Commercial et Marketing peut être proposé en :

- Formation initiale : 40 journées de stage (6 000€ l'année)
- Formation en alternance : 3 jours en entreprise et 2 jours à l'école

La durée du titre MCOM est de 1012 heures minimum sur les deux ans



09.88.41.91.51

contact@a3fa.fr

www.a3fa.fr

8 allée des Cormorans - Bâtiment Space Camp - 06210 Mandelieu