



MASTÈRE MARKETING

– VERSION 3 DU 11/07/2025 –

PROGRAMME MCOM

MANAGER
COMMERCIAL ET
MARKETING



A3FA
8 ALLÉE DES CORMORANS
06210 MANDELIEU LA NAPOULE
EMAIL : DIRECTION@A3FA.FR
TEL : 09.88.41.91.51

Mastère Marketing

- Version 3 du 11/07/2025 -

Le manager commercial et marketing (Code RNCP35208- Code(s) NSF : 312p / 312n / 312m) définit, anime et supervise une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

Deux axes importants sur le développement de ce métier d'encadrement de la fonction commerciale ont conduit à la mise en place de cette certification :

- La dynamique commerciale est absolument déterminante pour le développement d'une entreprise et les recrutements commerciaux caracolent en tête avec plusieurs dizaines de milliers de postes à pourvoir chaque année. 90 % des dirigeants considèrent le métier de commercial comme important pour la performance de l'entreprise et ils sont 86 % à plébisciter la fonction commerciale comme une fonction majeure de leur entreprise.
- La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils et la digitalisation.

Activités visées :

Activité 1 : Élaborer la stratégie commerciale et marketing

Activité 2 : Mettre en oeuvre la politique commerciale

Activité 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Activité 4 : Mesurer la performance commerciale

Compétences attestées :

-
- Élaborer une stratégie commerciale
 - Mettre en oeuvre la politique commerciale
 - Manager une équipe et un réseau commercial
 - Mesurer la performance commerciale

Durée :

506.00 heures l'année soit 1012 heures sur le cursus

Profils des apprenants :

Public avec une appétence vers le marketing et la communication digitale.

Prérequis :

-
- Sens relationnel
 - Goût du challenge
 - Autonomie
 - Leadership
 - Visionnaire
 - Sens organisationnel
 - Qualités managériales
 - Titre d'un diplôme de niveau 6

Accessibilité et délais d'accès :

- Obtention d'un diplôme de niveau BAC + 3 requis et étude de dossier avec entretien individuel et test écrit
- 2 semaines de délais d'accès

Qualité et indicateurs de résultats :

MASTERE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING 1ème année - Session 2024/2025

- Nombres d'étudiants dans la classe en début d'année : 33
- Taux de ruptures du contrat d'alternance en cours de l'année : 36,36 %
- Taux de remplacement : 75 %
- Taux d'interruption en cours de formation : 12,12 %

MASTERE MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING 2ème année - Session 2024/2025

- Nombres d'étudiants dans la classe en début d'année : 12
- Taux de ruptures du contrat d'alternance en cours de l'année : 58,33 %
- Taux de remplacement : 100 %
- Taux de réussite : En cours de calcul.
- Taux de poursuite d'étude : Fin de cursus (Bac +5)
- Taux d'interruption en cours de formation : 16,66 %
- Taux d'insertion professionnelle : non communiqué
- VA établissement : à consulter sur Inserjeune

Objectifs pédagogiques

- Organiser une veille
- Fixer les objectifs du camp de l'étude de marché
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes de l'entreprise
- Préconiser une stratégie commerciale
- Établir le budget des actions commerciales
- Définir et mettre en oeuvre les actions commerciales
- Organiser le plan de prospection
- Négocier avec les partenaires réseaux commerciaux
- Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres
- Gérer les ressources humaines
- Animer, motiver les équipes et créer du leadership
- Développer et animer un réseau commercial
- Définir un projet entrepreneurial
- Élaborer un Business plan
- Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale
- Analyser les écarts et proposer des axes d'amélioration

Contenu de la formation

Élaborer la stratégie commerciale et marketing

- Réalisation d'une étude de marché
- Réalisation d'un plan marketing

Mettre en oeuvre la politique commercial :

- Élaboration d'un plan d'action commercial par produits / services / marchés
- Pilotage des opérations commerciales

Manager une équipe et un réseau commercial :

- Encadrement et animation d'un réseau commercial
- Management d'un projet entrepreneurial

Mesurer la performance commerciale

- Mise en place et suivi des outils de reporting
- Contrôle et mesure des résultats commerciaux

Mesurer la politique commerciale

- Réaliser un diagnostic de la communication
- Concevoir et déployer une stratégie de communication digitale
- Mener à bien un projet de communication digitale
- Lecture de presse anglophone

Projet professionnel

- Projets professionnel individuel

Organisation de la formation

Équipe pédagogique :

Pour obtenir des informations détaillées sur notre équipe pédagogique, nous vous invitons à venir nous rendre visite à l'école, où nous serons heureux de vous présenter notre équipe pédagogique hautement qualifiée et expérimentée.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- Fiches d'évaluation
- Contrôle de connaissances

