



MASTÈRE Management en Commerce et Marketing*

Cette formation "Management en commerce et marketing" prépare au titre «MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING»
TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 7,
CODE NSF 312N, 312M ET 312P
ENREGISTRÉ AU RNCP LE
20/01/2021 délivré par EDUCSUP.
RNCP N°35208

M2S
formation

Objectifs de la formation

Le MASTÈRE Management en Commerce et Marketing forme le futur dirigeant de l'entreprise et en fait un manager « tout terrain » : il met en œuvre l'accroissement d'une entreprise sur différents plans (management des équipes, conceptualisation et vente des produits etc.).

Le manager commercial 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.

Le manager élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale et pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels et décide du plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.

Il encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneurial. Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

Les objectifs d'acquisition des compétences de la formation peuvent être consultés sur le lien suivant : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35208

Bloc n°1 : Elaborer la stratégie commerciale et marketing

Organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle - Fixer les objectifs du champ de l'étude de marché

Identifier les marchés cibles potentiels France ou International

Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes

Préconiser une stratégie commerciale, France ou international

Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé

Bloc n°2 : Mettre en œuvre la politique commerciale

Etablir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication

Définir et mettre en œuvre les actions commerciales

Organiser le plan de prospection commerciale adéquate

Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux

Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux

Gérer et négocier les grands comptes dans un environnement complexe et interculturel

Bloc n°3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Gérer les ressources humaines et les risques psychosociaux

Animer, motiver les équipes et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés.

Développer et animer un réseau commercial pour les faire adhérer à la politique commerciale.

Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire

Elaborer un Business plan

Sélectionner les bons tableaux de bord pour mettre en place des procédures de contrôle de l'activité.

Enseignements professionnels

- Politique et Stratégie d'entreprise
- Gestion d'entreprise
- Commerce international
- Stratégie Marketing
- Stratégie de transformation digitale
- Marketing appliqué (sport, luxe, automobile...)
- Marketing Digital Approfondi
- Veille et intelligence économique
- Data Marketing
- Plan d'actions commerciales national et international
- Prospection et gestion de la relation client
- Communication d'entreprise et image de marque
- Communication digitale
- Management et Communication Interculturels
- Ressources Humaines
- Management d'équipe
- Management RSE, des risques et de la qualité
- Management d'entreprise
- Finance d'entreprise
- Achat et Appel d'Offres
- Droit des affaires
- Entrepreneurat et création d'entreprise
- Anglais professionnel /Anglais commercial

Prérequis

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 6.
Avoir satisfait aux critères de sélection de M2S
Formation : test de sélection et entretien de motivation

Programme et Sanction du diplôme •

Un jury, composé d'intervenants professionnels, valide le Mastère Management en Commerce et Marketing à travers des évaluations écrites et orales des pôles de compétences répartis selon les unités d'enseignement ci-dessous :

Le référentiel d'évaluation est consultable sur le lien suivant : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35208



BLOCS DE COMPETENCES	1ère ANNEE	2ème ANNEE	EVALUATION
UE 1 : ELABORATION DE LA STRATEGIE MARKETING	180h	-	CC + Partiel + Dossier Ecrit + Oral
UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE	221h	135h	CC + Partiel + Dossier Ecrit + Oral
UE 3 : MANAGEMENT D'UNE EQUIPE ET D'UN RESEAU COMMERCIAL	30h	236h	CC + Partiel + Dossier Ecrit + Oral
UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE	45h	120h	CC + Partiels
PROJET PROFESSIONNEL	-	45h	
TOTAL	476h	536h	

Expérience professionnelle •

EN ALTERNANCE : PROFESSIONNALISATION OU APPRENTISSAGE

Une formation gratuite et rémunérée de 2 ans, dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Vous serez 3 jours par semaine en entreprise et 2 jours en centre de formation.

EN INITIAL

Chaque année vous devrez effectuer un stage en entreprise obligatoire de 40 jours.

Tarif •

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Nous consulter ou se référer au référentiel de niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage disponible sur le site de France Compétences. <https://www.francecompetences.fr/referentiels-et-bases-de-donnees/>



MASTÈRE Management en Commerce et Marketing •

Un diplôme + une expérience professionnelle pour
développer vos compétences

Des connaissances •

- Management d'équipe
 - Gestion d'entreprise
 - Marketing
 - Communication
 - Stratégie d'entreprise
 - Gestion de budget
- Performance commerciale
- Développement d'activité
 - Anglais

Des qualités et aptitudes •

- Sens du challenge
- Entrepreneuriat
 - Leadership
 - Relationnel
- Rigueur et organisation
 - Ténacité

Des compétences •

- Diagnostiquer une stratégie : politique générale
d'entreprise et diagnostic stratégique
- Management et Ressources Humaines : management d'un
service, d'une équipe, développement personnel et techniques
de négociation, management de la diversité, management
interculturel, gestion des conflits, conduite
du changement, évaluation des collaborateurs
- Concevoir un projet de communication : planning
stratégique, communication interne, relations presse, relations
publiques, lobbying, communication de crise, communication
d'influence, communication digitale et e-reputation
- Piloter la relation clientèle :
négociation commerciale, techniques commerciales
- Définir une stratégie : stratégie d'entreprise, stratégie de
l'innovation, business intelligence, stratégie marketing,
stratégie de communication
- Manager un projet et une équipe
- Piloter des actions marketing et de communication : analyse
du marché, marketing digital, mix marketing,
stratégie de partenariats, sponsoring, mécénats,
marketing opérationnel, marketing cross-canal,
marketing sensoriel, e-marketing
- Piloter un projet : management de projet

Ce diplôme est inscrit au RNCP.
Il est découpé en bloc de compétences.
En fonction de votre projet de formation,
ces derniers peuvent être suivis indépendamment
les uns des autres. Nos conseillers en formation se
tiennent à votre écoute pour vous orienter en ce sens.
N'hésitez pas à nous contacter.

 www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35208/

Merci de nous consulter pour connaître les éventuelles
équivalences et passerelles possibles entre diplômes

• Que faire après ce BAC + 5 ?

INTÉGRER LA VIE ACTIVE

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



M2S formation

PROFILS DES INTERVENANTS

Les formateurs intervenants au sein de M2S Formation disposent de diplômes, formations et expériences «de terrain» concrètes. Chacune des formations a été «testée» au préalable par l'équipe de direction de M2S Formation pour en valider le contenu et la pertinence pédagogique. Nom de la responsable pédagogique encadrant la formation : Mme Sabria Oudjedi, directrice de centre.

LIEU DES FORMATIONS ET MOYENS

PÉDAGOGIQUES

Toutes les sessions se déroulent dans les locaux de M2S Formation avec des salles équipées de tableaux, paper boards, mobilier adapté,

vidéo projecteurs et matériel informatique.

DATE DES FORMATIONS

Les formations se déroulent de septembre à juin pour la première année, puis de septembre à juin pour la seconde année, selon un calendrier établi chaque année au mois de juillet, intégrant les dates de rentrée, de congés, et d'évaluation continue. Ce calendrier est communiqué aux étudiants lors de la rentrée, par mail via la messagerie interne de M2S Formation et par la plateforme YPARED. Pour obtenir les dates exactes de formation pour chaque rentrée, merci de nous contacter.

MODALITÉS DE SUIVI DES STAGIAIRES ET EVALUATION DES ACQUIS

Les stagiaires sont évalués tout au long des deux années de formation à travers des tests écrits et oraux calqués sur le format des épreuves d'examen. Chaque année est ponctuée d'examens dont les dates sont communiquées dès le jour de la rentrée.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Si cette formation vous intéresse, contactez-nous par téléphone, par mail ou via le formulaire d'inscription en ligne. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

Nous vous adresserons un

dossier de candidature à compléter et à nous rapporter lors de l'entretien de motivation et des tests de sélection pour lesquels vous serez convoqué dans le centre choisi. La réponse de notre commission pédagogique vous sera délivrée dans les 72h ouvrées.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPEES :

Nos locaux et salles de cours répondent aux exigences de la norme PMR.

Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap. Toutefois, notre référent en la matière, Sabria Oudjedi, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.



Vitrolles •

Technoparc du Griffon
BAT Le Marconi
23 allée Albert Einstein
13 127 VITROLLES
04 42 79 00 90
vitrolles@m2sformation.com

Pays d'Aubagne •

500 avenue du Pic de Bertagne
13420 Gémenos
04 42 62 61 60
aubagne@m2sformation.com

M 2 S F O R M A T I O N . C O M

Cette certification professionnelle formation "Management en Commerce et Marketing" prépare au titre « MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING » TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 7, CODE NSF 312N, 312M ET 312P ENREGISTRÉ AU RNCP LE 20/01/2021 délivré par EDUCSUP. RNCP N°35208
<https://www.educsup.fr>



Dernière mise à jour le 08/10/2025

