

Titre certifié RNCP

Manager Commercial et Marketing (MCM)

NIVEAU 7 (BAC+5 ET ÉQUIVALENTS) EN 2 ANS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser les données d'un marché
- Concevoir un plan marketing de l'entreprise
- Définir un plan d'actions commerciales BtoC / BtoB
- Animer une équipe commerciale et d'un réseau
- Piloter la performance commerciale

PRÉ-REQUIS

Niveau 6 (BAC+3/4 et équivalents)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
PRO-A (période de reconversion)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

Bloc 1 - Élaborer le plan marketing

- Préciser les objectifs et le périmètre de l'étude de marchés
- Organiser la veille marché, technologique, commerciale, environnementale et sociale
- Assurer un contrôle de la fiabilité des données du SIM sur les marchés de l'entreprise
- Interpréter les résultats d'une étude de marché
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes de l'entreprise
- Proposer un positionnement de marque ou produit, conforme aux obligations de la RSE
- Décliner la stratégie de communication
- Élaborer un plan de communication traditionnel
- Élaborer une stratégie marketing digital
- Définir la politique de prix
- Présenter les résultats de l'étude à la direction générale

Bloc 2 - Élaborer la stratégie commerciale

- Fixer les objectifs de vente par cible client
- Calculer les marges commerciales
- Établir le budget des actions commerciales et la politique de promotion et de communication
- Coordonner une offre commerciale destinée à une clientèle grands comptes et/ou réponse à des appels d'offres publics/privés
- Négocier une offre dédiée à la clientèle grands comptes
- Animer un réseau de distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, franchisés...
- Arbitrer les réclamations et/ou litiges complexes
- Déployer un plan d'actions commerciales
- Sélectionner et planifier des événements
- Piloter les outils d'indicateurs de satisfaction clients

Bloc 3 - Manager des équipes commerciales

- Recruter des équipes
- Intégrer les nouvelles recrues pour optimiser leurs performances
- Motiver les équipes pour créer du leadership
- Coordonner le travail des équipes commerciales et marketing
- Veiller à la bonne planification de formation aux produits des équipes terrain
- Accompagner le changement et la transition numérique
- Évaluer le travail des collaborateurs et des équipes
- Conduire des entretiens professionnels
- Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe

Bloc 4 - Mesurer la performance des activités commerciales et marketing

- Évaluer les risques de l'activité commerciale
- Concevoir des tableaux de bord de suivi
- Décider des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client
- Agréger les informations de projection financière collectées auprès des différents services de l'entreprise
- Analyser les écarts
- Établir le bilan périodique de l'activité commerciale

MÉTIER ET DÉBOUCHÉS

Manager commercial et/ou marketing
Commercial grands comptes
Responsable marketing
Business Manager
...

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Le titre n'a pas vocation à favoriser une poursuite d'études.

INFORMATIONS LÉGALES



RNCP41960 : Manager commercial et marketing
Date de début de validité : 27/02/2026

Certificateur(s)



CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00

