Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

NOUVEAUTÉ
MON COMPTE FORMATION

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 Sécuriation Professionnelle (CSP)

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

Titre certifié RNCP

Manager Commercial et Marketing (MCM)

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

MÉTIERS 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

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

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

Certificateur(s)

educsup Centres de Formations

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr