

TITRE PROFESSIONNEL

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Niveau 7- (EU)



Durée de la
formation :
1040h sur
2 ans

Le manager commercial et marketing 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.

Entrée en formation

Pour entrer en formation, les candidats doivent avoir validé au choix :

- Admission en **1ère année** avec un diplôme **BAC+3**, d'un **titre de niveau 6** ou **180 crédits ECTS** dans les filières **Management, Marketing ou Gestion RH**.
- À défaut, le candidat justifie d'au moins **3 ans d'expérience** dans des responsabilités de manager commercial et marketing et un titre de niveau V validé.

(Dans le cadre d'un cursus antérieur différent de la spécialité choisie, validation du Responsable Pédagogique)

le dossier du candidat sera soumis à la

Profils

- Être âgé(e) de 18 à 29 ans révolus dans le cadre d'un contrat d'apprentissage (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap).
- Sans limite d'âge pour les contrats de professionnalisation. (sous certaines conditions).

Objectifs

À la fin de sa formation, le titulaire sera capable de :

- Réaliser des études de marché, analyser les besoins des clients et sélectionner les besoins des marchés cibles potentiels.
- Réaliser des plans d'actions commerciales par produits/services/marchés.
- Piloter des opérations commerciales.
- Manager une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau professionnel.
- Manager un projet entrepreneuriat.
- Contrôler et mesurer les résultats commerciaux.

Bloc de compétences

La formation permet de préparer **4 blocs de compétences** :



- 1- Élaborer une stratégie commerciale
- 2- Mettre en œuvre la politique commerciale
- 3- Manager une équipe et un réseau commercial
- 4- Mesurer la performance commerciale

Tous les blocs doivent être validés pour obtenir le titre RNCP.

Formation en alternance

Qui prépare à l'obtention d'un titre de niveau 7*

NIVEAU 7 - BAC+5

Code diplôme

Code RNCP

NSF315315N315T

41960

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41960/>

Titre reconnu par l'État.

Réf RNCP : Manager commercial et marketing, Titre certifié de niveau 7, code NSF 312, enregistrée au RNCP le 27 février 2026, délivrée par EDUCSUP.

Informations complémentaires via www.formatives.fr et www.educsup.fr

Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail www.notredamecastres.fr
- Validation du projet par un conseiller.
- VAE possible.
- Accompagnement à la mise en relation avec les entreprises.
- Passerelle possible

Tarif

- Selon le taux de prise en charge de l'OPCO de l'entreprise.

Durée et rythme

1040h sur 2 ans

2 jours UFA / 3 jours entreprise

Type de formation

En présentiel.

Individualisation

Possibilité : oui.

Handicap

- Accessibilité
- Dispositif PAI/PAP/PPS



Pôle supérieur Notre Dame Castres
5, Rue des Porches- 81100 CASTRES

www.notredamecastres.fr

05 63 62 58 00

TITRE PROFESSIONNEL

MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Niveau 7- (EU)

Méthodes mobilisées

Pédagogie de l'alternance.

La plupart de nos formateurs sont issus de l'entreprise et construisent des séquences d'apprentissage en lien avec leurs expériences, celles des alternant(e)s et le métier préparé.

Tous les élèves bénéficient d'un **ordinateur portable équipé** des logiciels spécifiques à la formation concernée ainsi que les plateformes pédagogiques et collaboratives (École directe et G-Suite) et professionnelles (STUDEA).

À minima, **une visite de suivi** est réalisée chaque année de formation par le (la) Chargé(e) de suivi de l'alternance, et un dialogue régulier est maintenu avec les maîtres d'apprentissage.

Un suivi pédagogique est privilégié pour accompagner individuellement chaque étudiant.

Une Pédagogie active et coopérative qui permet :

- les mises en situation individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques),
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets,
- une organisation coopérative des apprentissages,
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation),
- une méthodologie garante de l'insertion professionnelle de l'étudiant,

Modalité d'évaluation et validation

- Deux examens blancs paran.
- Contrôle continu, évaluation professionnelle, examen national en fin de cycle et oral en juillet pour la validation finale.
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation.
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle (système de crédits).

Et après...

LES MÉTIERS POSSIBLES :

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

« Bien formés et guidés, sachant valoriser leur dynamisme et leurs compétences dans un vivier favorable, nos titrés ont les meilleures chances de réussir le démarrage de leur vie professionnelle ! »

Nouvelle formation

Modalités d'inscription

- **Dossier d'inscription** sur : www.notredamecastres.fr



SUIVEZ-NOUS SUR :

