

TITRE PROFESSIONNEL
MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Niveau 7- (EU)

Durée de la formation : 1100h 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 :

Au titre de la formation initiale :
- Niveau 6 validé (quelle que soit la spécialité)

Au titre de la formation continue :
- Niveau 6 validé (quelle que soit la spécialité)
- Expérience professionnelle commerciale (2 ans minimum)

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 le plan marketing
2. Élaborer la stratégie commerciale
3. Manager des équipes commerciales
4. Mesurer la performance des activités commerciales et marketing

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 validé

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
1100 h sur2 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



Niveau 7- (EU)

TITRE PROFESSIONNEL
MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

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,

Nouvelle formation

Modalités d'inscription

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



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 ! »

SUIVEZ-NOUS SUR :