



CAMPUS CARLO ACUTIS

PÔLE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR - VERNON

Lycée Sainte Agnès
Campus Carlo Acutis
5 place de la République
27200 VERNON

MASTÈRE COMMERCE & MARKETING

PRÉPARANT AU TITRE "MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING" - TITRE CERTIFIÉ DE NIV.7
FORMATION DE NIVEAU BAC+5 - EN ALTERNANCE

DÉLIVRÉ PAR  **educsup**
GROUPE

Pré-requis :

- Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +3 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau V ;
- Aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+3 (validation des études supérieures – VES) ;
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

Objectifs :

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 B2B ou B2C qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

Profil des candidats

Toute personne désireuse de travailler dans le domaine du commerce et d'obtenir des postes à responsabilité.

Le candidat doit avoir certaines qualités requises comme la volonté, la disponibilité, la mobilité, l'autonomie ou encore le sens commercial

Inscription :

- Inscription ouverte à partir du mois de février en prenant contact avec notre établissement.
- Etude et sélection des dossiers
- Entretien de positionnement
- Accompagnement des candidats retenus dans leur recherche d'entreprise
- Mise en relation des candidats avec nos entreprises partenaires
- Inscription définitive après signature du contrat

Durée de la formation :

- Formation en 2 ans, soit ~1050h heures au centre de formation (dont examens)

Rythme d'alternance :

- Le mercredi en centre de formation à raison de 8h de cours, le reste de la semaine se passe en entreprise. Cinq semaines intensives durant l'année sont à prévoir.
- Le reste de la semaine (hors CFA) en entreprise

Tarifs :

- Tarif maxi : 7000€/an, formation prise en charge par l'OPCO
- Rémunération de l'apprenant par l'entreprise

Certification professionnelle :

- Cette formation prépare au titre de **Manager commercial et marketing**, titre certifié de niveau 7, codes NSF 312, enregistré au **RNCP** le 27/02/2026, délivré par **EDUCSUP**.
- Code **RNCP 41960**

Métiers accessibles

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

Contact :

Julien GAMBIER : Adjoint de direction campus - coordinateur post-bac

✉ julien.gambier@campuscarloacutis.fr

☎ 02 32 71 77 76

@ [campuscarloacutis.fr](https://www.campuscarloacutis.fr)



Manager Commercial et Marketing



MASTÈRE COMMERCE & MARKETING

PRÉPARANT AU TITRE "MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING" - TITRE CERTIFIÉ DE NIV.7
 FORMATION DE NIVEAU BAC+5 - EN ALTERNANCE

LES BLOCS DE COMPÉTENCES

UE 1 : Élaboration de la stratégie commerciale et marketing (180h) :

- Politique et stratégie d'entreprise, stratégie marketing, stratégie de transformation digitale, spécialisée marketing par secteur, étude de marché, Data marketing

UE 2 : Mise en œuvre de la politique commerciale (356h) :

- Plan d'action commercial, technique et prospection commerciale, gestion de la relation clientèle, communication et gestion de marques, communication digitale, anglais et spécialisation savoir communiquer

UE 3 : Management d'une équipe et d'un réseau commercial (266h) :

- Gestion RH, management et communication interculturels, management e projet entrepreneuriat, management RSE risque et qualité, manager une équipe commerciale et un réseau

UE 4 : Mesure de la performance commerciale (165h) :

- Finance d'entreprise, achat et appel d'offre, transport et logistique, tableau de bord et reporting, droit et droit des affaires

UE 5 : Projet professionnel (45h)

TOIEC : Préparation à la certification (18h)

Le commerce est un secteur très **dynamique**, toujours à la pointe de l'**actualité commerciale** et offrant des opportunités d'**évolution rapides**. C'est un secteur qui recrute.

Cette formation permet d'acquérir les outils nécessaires à la gestion, au développement commercial et au management d'une Business Unit.

Moyens pédagogiques :

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques, des exercices pratiques et des projets
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du Master
- Semaine immersive au sein d'agences et/ou de services marketing du territoire
- Contrôle continu et examens blancs
- Plateforme Teams

Portail YPAREO :

- Évaluations formatives et sommatives : Mise en ligne d'un bulletin d'évaluation semestriel sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Suivi de l'assiduité : à chaque cours, l'appel est disponible sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Cahier de texte et ressources en ligne



Modules d'évaluations

Contrôles continus + partiels

- Semestre 1 à semestre 4 : Évaluations pour clôturer chaque module

Examen final :

- **UE1 :** Étude de marché en groupe (S1), étude de cas plan marketing en groupe (S2)
- **UE2 :** Étude de cas, plan d'actions / offre commerciale (S3)
- **UE3 :** Projet entrepreneurial et commercial (S4)
- **UE4 :** Étude de cas sur table (S3)
- **UE5 :** Rapport + soutenance orale (S4)

Validation du titre :

- Obtention d'une moyenne de 10/20 au minimum dans chaque UE
- En cas d'une UE non validée, les notes >10 sont acquises pour 5 ans; les matières peuvent être repassées en candidat libre pendant 5 ans (l'étudiant devra alors prendre lui-même contact avec l'ISCT pour s'inscrire aux épreuves de rattrapage).
- Réalisation de l'ensemble des évaluations (contrôles continus, partiels, examens finaux)
- Phase opérationnel en entreprise
- Présence régulière à l'ensemble des cours et du règlement intérieur