


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 ÉQUIVALENTE À UN NIVEAU BAC+5 VALIDÉ - **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



BAC+5 MANAGER COMMERCIAL & MARKETING

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

LES BLOCS DE COMPÉTENCES

- **RNCP41960BC01 - 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
 - Interpréter les résultats d'une étude de marché
- **RNCP41960BC02 - Élaborer la stratégie commerciale**
 - Fixer les objectifs de vente
 - Calculer les marges commerciales
 - Établir le budget des actions commerciales et la politique de promotion et de communication
 - Coordonner une offre commerciale
- **RNCP41960BC03 - Manager des équipes commerciales**
 - Recruter des équipes en intégrant la politique RSE, éco responsable
 - Motiver les équipes pour créer du leadership
 - Coordonner le travail des équipes commerciales et marketing
- **RNCP41960BC04 - Mesurer la performance des activités commerciales et marketing**
 - Évaluer les risques de l'activité commerciale
 - Décider des méthodes et indicateurs de mesure de l'expérience client
 - Agréger les informations de projection financière collectées auprès des différents services

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



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

Modules d'évaluations

Contrôles continus + partiels

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

Examen final :

- **RNCP41960BC01** : Dossier professionnel et soutenance orale
- **RNCP41960BC02** : Dossier professionnel et soutenance orale
- **RNCP41960BC03** : Dossier professionnel et soutenance orale
- **RNCP41960BC04** : Dossier professionnel