



# Mastère Manager Commercial et Marketing



## Objectifs de la formation

- Piloter la relation clientèle (maîtriser le cycle complet de la vente)
- Maîtriser les outils digitaux dans la relation client
- Développer et piloter les orientations stratégiques de l'entreprise
- Gestion du management et des ressources humaines de l'entreprise



## Titre RNCP / Niveau 7

Cette formation «Manager Commercial et Marketing» prépare au titre «Manager Commercial et Marketing» titre certifié de niveau 7, codes NSF 312 n, 312 m et 312 p, enregistré au RNCP le 20/01/2021 délivré par EDUCSUP; Fiche RNCP N°35208



## Admission

- Réunions d'informations toutes les semaines
- Étude du dossier de candidature complet
- Test de positionnement
- Entretien individuel de motivation
- Mail de pré-inscription



## Métiers visés

- Directeur commercial
- Directeur de magasin
- Responsable de secteur
- Commercial grands comptes
- Animateur de réseau
- Acheteur



### Statut et financement

- Statut de salarié(e) (c.pro)
- Statut d'apprenti(e) (c. apprentissage)
- Contrat de 24 mois
- Sans frais d'inscription
- Formation prise en charge à 100 % par l'OPCO



### Pré-Requis

- Être titulaire d'une licence ou d'un titre certifié niveau 6, enregistré au RNCP



### Évaluations

- Évaluations pédagogiques
- Évaluations professionnelles
- Auto-évaluation
- Dossier écrit individuel
- Soutenances orales
- Contrôles continus
- Partiels

En cas d'échec à la certification globale, le (la) candidat(e) peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences



### Poursuite d'études

- Mastère spécialisé
- École spécialisée
- Doctorat



### Taux de réussite

- En attente des résultats de la première promotion 2023/2025



### Rythme de l'alternance

- 1 semaine en formation
- 2 semaines en entreprise
- Rentrée décalée possible jusqu'à décembre

# Votre formation PROGRAMME

## UE 1 : Élaboration de la stratégie commerciale et marketing

- PSE Politique & Stratégie d'Entreprise
- Stratégie Marketing
- Stratégie de transformation digitale
- Spécialisation Marketing par secteur
- Étude de marché
- Data marketing

## UE 2 : Mise en oeuvre de la politique commerciale

- PAC Plan d'Actions Commerciales
- Techniques et prospections commerciales
- Gestion de la Relation Clientèle
- Communication et Gestion de marques
- Communication digitale
- Anglais
- Spécialisation savoir communiquer

## UE 3 : Management d'une équipe et d'un réseau commercial

- Gestion RH
- Management et interculturel
- Management d'entreprise
- Management de projet Entrepreneuriat
- Spécialisation : Manager une équipe
- Management RSE, risques et qualité

## UE 4 : Mesure de la performance commerciale

- Finance d'Entreprise
- Achat + Appel d'Offres
- Transport, Logistique, Douanes
- Droit des Affaires

\*Possibilité de valider une ou des Unités d'Examen (UE) si bénéfice ou dispense obtenue par l'Académie

## + Les points forts de LODIMA OUEST

- + de 25 ans d'expérience dans la formation en alternance
- Un réseau d'entreprises partenaires (départements 35, 22, 56 et 29)
- Une école à taille humaine
- Un suivi personnalisé : accompagnement à la recherche d'une entreprise

Informations actualisées le 19/12/2024 (V3)  À ne pas jeter sur la voie publique



Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet.



**LODIMA OUEST**  
Campus de Ker Lann  
45 rue Louis Blériot 35170 BRUZ  
Standard : 02 99 35 59 93  
[contact@lodimaouest.fr](mailto:contact@lodimaouest.fr)



Jean-Michel LUMEAU Responsable de centre : 06 08 57 24 02  
Olivier SANSON Responsable pédagogique : 06 36 08 56 32  
Manon CORBIN Conseillère en formation : 07 82 11 55 82  
Romain LUMEAU Conseiller en formation : 06 83 97 97 42  
Malwenn CLOLUS Conseillère en formation : 06 62 87 53 62

