

TITRE CERTIFIÉ

Manager Commercial et Marketing

Niveau BAC +5 (Niveau 7) · Titre inscrit au RNCP* (code 35208)

en partenariat avec EDUCSUP

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les titulaires de cette formation doivent être capables de définir, animer et superviser 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.

Aptitudes à l'emploi: Organisé – Autonome – Esprit d'analyse – Créativité – Persévérance – Bonne communication – Leadership – Empathie – Esprit d'équipe

Compétences - Elaborer la stratégie commerciale et marketing

- Réalisation d'une étude de marché.
- Identifier les marchés cibles potentiels et organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle.
- Réalisation d'un plan marketing (plan de communication traditionnel et digital inclus).
- Préconiser une stratégie commerciale.

Compétences - Mettre en oeuvre la politique commerciale

- Élaboration du plan d'action commercial par produits/services/marchés.
- Pilotage des opérations commerciales.

Compétences - Manager une équipe et un réseau commercial

- Gérer les ressources humaines et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés.
- Développer et animer un réseau commercial (distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, franchisés, filiales, y compris international...) pour les faire adhérer à la politique commerciale.
- Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire et élaborer un business plan.

Compétences - Mesurer la performance commerciale

- Mise en place et suivi des outils de reporting.
- Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale et analyser les écarts pour proposer des axes d'amélioration.
- Contrôle et mesure des résultats commerciaux.
- Élaboration d'un budget.



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de la formation

Septembre 2025 – Juin 2027

Durée

2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage (1012H de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise

Lieu de formation possible

- Sup'Étix - Décines (69)

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences

PRÉ-REQUIS

- Être au moins titulaire d'un BAC +3 (idéalement en management, marketing, gestion, ou RH)
ou
- Justifier d'au moins 3 années d'expérience dans des responsabilités de manager commercial et marketing.
ou
- Par voie de la VAE, le candidat doit respecter les conditions de recevabilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.



MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site : www.ifir.fr/candidature-en-ligne



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente H+ :

Diane BERLUCCHI · referenthandicap@ifir.fr



CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Aurélien LE BELLER · 06 40 67 23 19 · alebeller@ifir.fr



ET APRÈS LA FORMATION ?

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Titre Certifié Manager Commercial et Marketing pilote la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise. Il est le référent en matière de développement des ventes, de fidélisation client et de positionnement de l'offre. Il coordonne les équipes, supervise les actions marketing et analyse les performances pour ajuster les plans d'action.

Emplois accessibles

- **Postes** : Manager commercial et/ou Marketing, Responsable commercial et/ou marketing, Ingénieur commercial d'affaires, Business Manager / Manager des ventes, etc.
- **Divers secteurs** : tout type d'entreprises dotées d'une direction marketing ou commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité

Poursuite d'études

Le Titre Certifié est conçu pour une insertion professionnelle rapide.

Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

TITRE CERTIFIÉ

Manager Commercial et Marketing

Niveau BAC +5 (Niveau 7) · Titre inscrit au RNCP* (code 35208)

en partenariat avec EDUCSUP

MODALITÉS D'ÉVALUATION

BLOCS DE COMPÉTENCES	MODE
BLOC N°1 - Elaborer la stratégie commerciale et marketing	Présentation orale et écrite d'une étude de marché face à un jury de professionnels et étude de cas plan marketing Elaboration d'un projet et mise en situation professionnelle présentation orale et écrite du plan marketing face à un jury de professionnels.
BLOC N°2 - Mettre en oeuvre la politique commerciale	Etude de cas réelle élaboration d'un plan d'action commerciale Support écrit et présentation orale et établissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres Présentation orale de l'offre et mise en situation de négociation.
BLOC N°3 - Manager une équipe et un réseau commercial	Management d'un projet global de développement commercial. Rapport de synthèse et de soutenance orale d'un projet de développement commercial ou de création d'entreprise et établissement d'un Business plan sur la base d'une situation réelle, proposition d'un Business plan.
BLOC N°4 - Manager une équipe et un réseau commercial	Etablissement de tableaux de bords sur la base d'une situation réelle, proposition de tableaux de bord pour contrôler une activité et élaboration d'un budget. Etude de cas réelle sur la base d'une situation d'entreprise

Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.