

# Mastère Manager Commercial et Marketing

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

EBBS- BUSINESS SCHOOL  
sabine METREAU  
05.57.10.38.15  
contact@ebbs.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(vé) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Concours  
Épreuves écrites  
Épreuves orales

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

### Conditions d'accès :

Concours Dossier

### Prérequis pédagogiques :

Être titulaire d'un BAC+3 Être titulaire d'un diplôme ou d'une attestation délivré par une école ou une université, qui valide au moins 180 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS)

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

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 services ! La fonction commerciale est transverse et se retrouve dans tous les secteurs d'activités. Le Manager Commercial et Marketing évolue au sein d'entreprises privées (PME, PMI, grandes entreprises) dotées d'une direction marketing et commerciale et ce dans tous les secteurs d'activité (industriel, agro-alimentaire, tertiaire, biens de consommation). Cette formation couplée au parcours Entrepreneuriat amènera les apprenants à effectuer les missions suivantes en entreprises : Intégration dans l'entreprise Travail en équipe sur une mission collective de l'entreprise Travail en équipe sur une mission où il exerce une responsabilité déléguée et personnelle sur un aspect essentiel de la mission Travail en équipe sur une mission animée par l'étudiant Les compétences acquises durant la formation sont les suivantes : Élaborer une stratégie commerciale Mettre en œuvre la politique commerciale Manager une équipe et un réseau commercial Mesurer la performance commerciale Présentation d'un projet entrepreneurial Être en capacité d'identifier le besoin du client selon la stratégie de l'entreprise et mettre en place une stratégie de satisfaction Trouver des solutions de conduite du changement, en amont, savoir analyser le changement Appréhender les différents enjeux de la stratégie inter organisationnelle

## Contenu et modalités d'organisation

UE 1 • ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING Politique et stratégie d'entreprise Stratégie Marketing Stratégie de transformation digitale en entreprise Marketing digital approfondi Etude de marché Data Marketing UE 2 • MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE Plan d'actions commerciales Techniques commerciales et Gestion de Relation Client Communication d'entreprise et gestion de marque Communication digitale Anglais Savoir communiquer avec les outils digitaux UE 3 • MANAGEMENT D'UNE EQUIPE ET D'UN RESEAU COMMERCIAL Gestion RH Management et communication interculturels Management d'entreprise Management de projet entrepreneurial Manager un projet digital Management RSE, des risques et de la qualité UE 4 • MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE Finance d'entreprise Achat et appel d'offres Transport et logistique Droit des affaires UE 5 • PROJET PROFESSIONNEL Projet professionnel individuel Réflexion amont en termes d'analyse stratégique et de marketing Plan opérationnel commercial et/ou digital et/ou de communication Management et les outils de management UE 6 • SPECIALISATION PARCOURS ENTREPREUNARIAT Déployer une stratégie inter organisationnelle Manager les risques Piloter le changement Création/reprise d'entreprise

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

**Manager commercial et marketing - Niveau 7 : Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)**

## Et après ?

### Suite de parcours

Les métiers visés Manager commercial et/ou marketing Cadre commercial/Commercial grands comptes Responsable commercial et/ou marketing Ingénieur/e commercial/e d'affaires Business Manager/Manager des ventes Directeur de clientèle

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00589958	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Le Bouscat (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	