

# Manager Commercial et Marketing (MCM)

**Marketing / Management / Vente - Commerce**

Niveau de diplôme : **Bac +5 - Niveau 7**

Villes : **Strasbourg, Colmar**

Accédez au plus haut niveau de la fonction commerciale et visez les postes de management et d'ingénierie d'affaires avec le Manager Commercial et Marketing (MCM). L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.

En partenariat avec [Educsup GROUPE](#)



**En présentiel**



**Accessible**



**Formations  
certifiantes**

Mise à jour le 10 mars 2025

Strasbourg : 28 places disponibles

Colmar : 28 places disponibles

Grâce à la formation Manager Commercial et Marketing (MCM) en alternance, diplôme de haut niveau, vous serez en mesure de construire et mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing, de diriger votre équipe et de piloter la performance. CCI Campus Alsace encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Titulaire d'un BAC+3

### Pré-requis

- Moins de 30 ans : apprentissage
- A partir de 30 ans : professionnalisation (sous conditions - nous consulter)

- Aptitudes commerciales
- Capacité à piloter un projet ou une équipe
- Sens des responsabilités
- Rigueur, autonomie

## Les points forts de la formation ?

- Toute la pédagogie active des titres professionnels
- Partie pratique approfondie en entreprise

## Et après ?

### Débouchés métiers

- Manager marketing / Manager commercial
- Responsable commercial et marketing
- Chef de secteur
- Directeur d'agence
- Ingénieur commercial/ d'affaires
- Manager des ventes
- Business manager
- Directeur de clientèle

### Vos compétences de demain

- Élaborer une stratégie marketing (y compris plan de communication) et commerciale (physique et digital)
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Construire et manager une équipe et un réseau commercial
- Mesurer la performance commerciale

# Votre parcours de formation

## Bloc 1 : Elaborer la stratégie commerciale et marketing

### Réalisation d'une étude de marché, analyse des besoins clients et sélection des marchés cibles potentiels

- Organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle
- Fixer les objectifs du champ de l'étude de marché
- Identifier les marchés cibles potentiels France ou International
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes

### Réalisation d'un plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital

- Préconiser une stratégie commerciale, France ou international
- Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé (cible clients, cible géographique, canaux de distribution privilégiés, moyens, stratégie produits/services associés, positionnement marketing, stratégie digitale)

## Bloc 2 : Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise

### Elaboration du plan d'actions commerciales par produits/services/marchés

- Établir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication
- Définir et mettre en œuvre les actions commerciales pour chacun des canaux de distribution digitaux et traditionnels

### Pilotage des opérations commerciales

- Organiser le plan de prospection commerciale adéquate
- Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux
- Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux
- Gérer et négocier les grands comptes dans un environnement complexe et interculturel

## Bloc 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

### Management d'une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau commercial

- Gérer les ressources humaines (recrutement, évaluation, formation) en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE, éco responsable, non discriminante et les risques psychosociaux
- Animer, motiver les équipes et créer du leadership
- Développer et animer un réseau commercial pour le faire adhérer à la politique commerciale

### Management d'un projet entrepreneurial

- Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire
- Élaborer un Business plan
- Sélectionner les bons tableaux de bord pour mettre en place des procédures de contrôle de l'activité

## Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

### Mise en place et suivi des outils de reporting

- Synthétiser les résultats commerciaux
- Maîtriser les outils de suivi de la relation client, de CRM et d'outils de reporting
- Créer des outils d'indicateurs de satisfaction clients
- Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale
- Analyser les écarts et proposer des axes d'amélioration

### Contrôle et mesure des résultats commerciaux

- Calculer les marges commerciales et la rentabilité financière de son activité
- Évaluer les risques de l'activité commerciale (risque client, règlementaire, financier, logistique, juridique, risque à l'international...)

## Prochaines sessions

### Prochaine session à Strasbourg

De septembre 2025 à juillet 2027.

### Prochaine session à Colmar

De septembre 2025 à juillet 2027

## Modalités de la formation

### Modalités d'organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)  
Pour les salariés ayant une expérience significative  
dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

### Durée

2 ans - 1050 heures.

### Rythme

1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise

### Évaluation des connaissances

Examen final (100%)

### Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé  
séparément

### Validation de la formation

Manager commercial et marketing  
Titre certifié de niveau 7, enregistré au RNCP35208  
le 20/01/2021 délivré par EDUCSUP 81097088900020.

## Chiffres clés

**81 %**

de recommandation en 2024

**84 %**

de réussite aux examens en 2023

**88 %**

d'insertion professionnelle en 2023  
dont 74 % de CDI

## Financement

Formation gratuite et rémunérée