Manager commercial et marketing

Certifiante | Contrat pro. | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 25167003F — Mise à jour : 17 février 2026

Organisme responsable : **ESUP GROUP - Rennes**

Présentation de la formation

Objectifs

Exerçant en autonomie, le titulaire du **Mastère Management Opérationnel** - Parcours Marketing/Communication projette d'être en charge du pilotage de la performance de son unité opérationnelle, un pilotage qui se fait en parfaite cohérence avec les stratégies commerciale,
marketing, financière et de RH définies par sa direction. Entre développement stratégique et gestion opérationnelle, ce professionnel gère les ressources humaines de son unité, établit des budgets et traduit en objectifs le plan marketing pour ses équipes.

Son action s'articule autour de 4 compétences :

- Elaborer la stratégie commerciale et marketing. Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.
- Mettre en oeuvre la politique commerciale. Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés. Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.
- Manager une équipe et un réseau commercial. Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.
- Mesurer la performance commerciale. Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

Compétences attestées :

- Elaborer une stratégie commerciale
- Mettre en oeuvre la politique commerciale
- Manager une équipe et un réseau commercial
- Mesurer la performance commerciale

Programme

Enseignements techniques et professionnels :

Marketing stratégique et stratégie de communication
• Mise en oeuvre de la politique commerciale
• Management d'une équipe et d'un réseau commercial
• Finance d'entreprise
• Data marketing
• Communication interculturelle
• Achat et appel d'offres
• Transport et logistique

• Politique RSE et gestion de la diversité
• QVT

Enseignements généraux :
• Anglais
• Droit du numérique
• Droit des contrats commerciaux

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4	**Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus**

Liste des certifications

Manager commercial et marketing
Code RNCP : 35208

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1965810S	Présentiel	Saint-Jacques-de-la-Lande	19/09/2025	09/07/2027
1965839S	Présentiel	Saint-Jacques-de-la-Lande	19/09/2025	09/07/2027

Source : GREF Bretagne #25167003F