



## MANAGER COMMERCIAL ET MARKETING

Titre certifié de niveau 7  
Codes NSF 312p - 312n - 312m  
Enregistré au RNCP le 20 janvier 2021

### DURÉE DE LA FORMATION

- 1 012 heures à l'UFA OZANAM sur 2 ans.

### PUBLIC VISÉ

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations).
- Sans condition d'âge pour les personnes reconnues travailleur handicapé, ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme, inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau.
- Être de nationalité française, ressortissant de l'Union européenne ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Titulaire d'un titre enregistré à niveau 6 au RNCP et de 180 ECTS, d'une L3 ou titre ou diplôme équivalent. Admission parallèle en seconde année : être titulaire d'un M1 ou d'un titre RNCP de niveau 6 et 240 ECTS.

### CODE DIPLÔME

- 16X31235

### FICHE RNCP

- RNCP35208

### DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT

- 20/01/2026

### COÛT DE LA FORMATION

- 6 885 € par année de formation

*Aucun reste à charge ne peut être demandé à l'apprenti ou son représentant légal*

### LIEU DE FORMATION

- 238 rue du Faubourg de Roubaix 59000 LILLE
- Métro : Saint-Maurice Pellevoisin

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Acquérir une compréhension approfondie des dynamiques de marché pour développer des stratégies commerciales et marketing innovantes, en anticipant les évolutions économiques, sociales et technologiques.
2. Maîtriser les outils et techniques du marketing digital, de la vente, et de la gestion de la relation client, tout en affinant les capacités d'analyse pour prendre des décisions stratégiques éclairées.
3. Développer des compétences en leadership pour diriger et motiver des équipes, en favorisant une culture de performance et d'innovation.
4. Stimuler la créativité pour le développement de nouveaux produits/services et adapter les stratégies aux tendances émergentes et aux technologies disruptives.
5. Sensibiliser à l'éthique et à la responsabilité sociale des entreprises, tout en préparant à agir efficacement dans un contexte commercial globalisé.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Dossier de candidature à compléter en ligne, entretien de positionnement et test dans un délai de 15 jours après réception du dossier dûment rempli et accompagné des pièces justificatives demandées.
- Délais d'accès : en fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage définie par l'entreprise d'accueil.
- Parcours adaptés : adaptation possible du parcours selon les prérequis.
- Handicap : formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap de l'UFA OZANAM).

### MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.
- Moyens pédagogiques : salles de formation équipées, plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.
- Alternance : 1 semaine à l'UFA OZANAM / 2 à 3 semaines en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu, 4 partiels de fin de semestre avec études de cas, écrits et dossiers professionnels, restitution d'un mémoire professionnel réalisé sur les 2 ans et soutenance orale.

Les apprenants disposent de 5 années pour valider les 4 blocs de compétences du diplôme (possibilité de valider les blocs séparément).

Pour valider le titre, le candidat doit :

- Obtenir une note  $\geq 10/20$  pour valider chaque unité d'enseignement.
- Transmettre ses livrables (rapports) dont la conformité sera contrôlée par Formatives Network.
- Obtenir des notes  $\geq 10/20$  aux examens (études de cas).
- Valider chaque bloc de compétences au travers du livret de compétences.
- Obtenir une note supérieure à 10 lors du grand oral (soutenance du projet professionnel).

La formation octroie un total de 120 crédits RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles).

### DÉBOUCHÉS

#### Exemples de métiers

Manager commercial et/ou marketing - Cadre commercial - Commercial grands comptes - Responsable commercial - Ingénieur commercial d'affaires - Business Manager - Manager des ventes - Directeur de la clientèle.

## UN CAMPUS LILLOIS, NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Situé en plein cœur de Lille, à proximité immédiate des quartiers Euraille et Wazemmes, le Campus Sup' du Groupe OZANAM LILLE offre un environnement d'apprentissage dynamique et accueillant, évoquant l'atmosphère d'un mini-campus urbain. Nos équipes pédagogiques et éducatives s'engagent résolument dans la réalisation d'un projet Campus à la fois audacieux et novateur, conçu pour catalyser la réussite individuelle de chaque apprenant.



## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Bloc 1 - Élaborer la stratégie commerciale et marketing

- Politique et stratégie d'entreprises.
- Stratégie marketing.
- La transformation digitale en entreprise.
- Étude de marché, veille, intelligence économique.
- Data marketing.
- Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques.

### Bloc 2 - Mettre en œuvre la politique commerciale

- Marketing opérationnel et plan d'actions commerciales.
- Management d'un réseau commercial.

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

- Gestion RH.
- Management et communication interculturels.
- Management d'entreprises.
- Management de projet entrepreneurial.
- Manager une équipe commerciale et un réseau.

### Bloc 4 - Mesurer la performance commerciale

- Finance d'entreprise - Notions de comptabilité.
- Tableaux de bord et reporting.
- Droit des affaires.
- Management RSE, des risques et de la qualité.

## LES ÉPREUVES D'EXAMEN

### Bloc 1 - Élaborer la stratégie commerciale et marketing

- Étude de marché (présentation orale et écrite d'une étude de marché face à un jury de professionnels).
- Étude de cas plan marketing : élaboration d'un projet et mise en situation professionnelle (présentation orale et écrite du plan marketing face à un jury de professionnels).

### Bloc 2 - Mettre en œuvre la politique commerciale

- Étude de cas réelle élaboration d'un plan d'action commerciale (support écrit et présentation orale).
- Établissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres (présentation orale de l'offre et mise en situation de négociation).

### Bloc 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).
- Établissement d'un business plan (sur la base d'une situation réelle, proposition d'un business plan).

### Bloc 4 - Mesurer la performance commerciale

- Établissement de tableaux de bord (sur la base d'une situation réelle, proposition de tableaux de bord pour contrôler une activité).
- Élaboration d'un budget (étude de cas réelle sur la base d'une situation d'entreprise).

## LÉGISLATION EN VIGUEUR

### L'apprentissage : une formation gratuite et rémunérée

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : "La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal." Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : "Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent, à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

### Les aides aux apprentis (susceptibles de modifications selon les textes en vigueur)

Le statut d'apprenti donne accès à un certain nombre d'aides et d'avantages. Plus d'informations au 03 20 21 98 81 ou [pole.formations@ozanam.eu](mailto:pole.formations@ozanam.eu).

## NOS INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Réussite à la session d'examen 2023
- Taux de rupture net
- Insertion professionnelle à 6 mois
- Insertion dans le métier visé
- Taux de satisfaction

*Aucune donnée à communiquer. Première validation de la formation Manager commercial et marketing par la voie de l'apprentissage à la session d'examen 2026.*

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### Accessibilité handicap

Nos locaux sont accessibles aux Personnes à Mobilités Réduites (PMR).

### Besoins éducatifs particuliers

Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprentis en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France...

Notre pédagogie est adaptée à la diversité des apprenants afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprentis à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété d'apprenants qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.

## NOUS CONTACTER

### PÔLE FORMATIONS - UFA OZANAM

50 rue Saint-Gabriel

59045 LILLE CEDEX

03 20 21 98 81

[pole.formations@ozanam.eu](mailto:pole.formations@ozanam.eu)

### Directeur Pôle Formations

- Thierry MICHEL
- [thierry.michel@ozanam.eu](mailto:thierry.michel@ozanam.eu)

### Assistante administrative

- Karine POTTIER
- [karine.pottier@ozanam.eu](mailto:karine.pottier@ozanam.eu)

### Référente handicap

- Nathalie AVEZ
- [nathalie.avez@ozanam.eu](mailto:nathalie.avez@ozanam.eu)

### Chargée de mission Qualité

- Frédérique WESTEEL
- [frederique.westeel@ozanam.eu](mailto:frederique.westeel@ozanam.eu)