



Apprendre au **cnam** change votre vie

le **cnam**
icsv

Titre RNCP niveau II - CPN89 00A

Responsable commercial·e et marketing

Formez-vous pour devenir un·e professionnel·le performant·e et un·e acteur·rice incontournable dans l'organisation de votre entreprise.

Introduction

Le contexte professionnel du·de la responsable commercial·e et marketing et du·de la responsable des achats évolue rapidement et ces professionnel·le·s doivent faire face à de nouveaux défis : digitalisation de la fonction commerciale, évolution des outils CRM, concurrence accrue, diversité des canaux de distribution, etc.

L'internationalisation croissante des échanges constitue elle aussi de réelles opportunités de croissance et de développement à l'export qu'un·e cadre commercial·e et marketing doit être capable de transformer en marge et en chiffre d'affaires. À cela s'ajoute le réel besoin des entreprises en cadres commerciaux·ales bien formé·e·s : les nombreux départs en retraites des cadres en fonction.

Public

Le diplôme est accessible aux titulaires d'un niveau bac+2 avec deux ans d'expérience professionnelle dans le secteur, à un poste correspondant aux responsabilités confiées à un certifié de niveau II. L'accès en 2^e année du titre est également possible pour les titulaires d'un bac+3 avec une expérience commerciale.

L'accès à la certification par VAE impose un prérequis de trois ans d'expérience dans le secteur et à un poste correspondant aux responsabilités confiées à un certifié de niveau II.

Compétences acquises

Cette formation permet aux élèves de :

- organiser la mise en œuvre d'une politique commerciale, marketing et d'achat ;
- proposer un plan de rentabilité et de développement de l'entreprise ;
- gérer les plans d'actions et budgéter les impacts financiers de ces plans ;
- encadrer et animer une équipe de vente ou marketing ;
- participer à l'élaboration d'un plan de communication pour le développement de l'activité.

Tarifs annuels

- Droit de base : 160 €

- Tarif formation continue :

- 5000 €

- Tarif individuel :

- 2500 €

Avec notre diplôme, devenez :

- **Acheteur·euse projet**
- **Attaché·e de direction marketing**
- **Chargé·e d'affaires, de développement**
- **Chef·fe de marché, de produit, de projet marketing, de secteur, des ventes, du service des achats**
- **Ingénieur·e achat, commercial·e**
- **Responsable commercial·e, des achats, clientèle, de point de vente ou de centre de profit**
- **Responsable marketing, Merchandising, Trade Marketing**

Articulation de la formation

Le diplôme est délivré à l'issue de deux années aux élèves ayant obtenu une note égale ou supérieure à 10/20 dans chaque unité d'enseignement présentée ci-dessous. Une spécialisation est prévue en 2^e année.

Programme de la première année	
Unités d'enseignement (UE)	Crédits
L'entreprise et le management (US181C)	6
Méthodologie et études documentaires (US181D)	12
Économie et gestion de l'entreprise (US181E)	8
L'anglais commercial (US181F)	6
E-business (US181G)	6
Le marketing dans un univers digital (US181H)	4
E-commerce et vente (US181J)	6
Expérience professionnelle (UA182C)	10

Programme de la deuxième année	
Unités d'enseignement (UE)	Crédits
La stratégie commerciale (US180U)	6
Les méthodes d'analyse des pratiques professionnelles (USCS04)	10
Communication interpersonnelle, de groupe et média et hors média (US180R)	6
Expérience professionnelle (UACS03)	10

↓

Parcours responsable vente et marketing	
Unités d'enseignement (UE)	Crédits
Principes des études de marché <i>on line et off line</i> (US180S)	6
Le management commercial (US180Q)	4
Customer relationship management (US180T)	4

↓

Parcours responsable des achats	
Unités d'enseignement (UE)	Crédits
Marketing des achats (ESC117)	6
Processus et organisation des achats (ESC118)	4
Le management des équipes (USCS05)	6

icsv.cnam.fr

Contact

Zahra Adjlout,
gestionnaire pédagogique
01 58 80 86 55
zahra.adjlout@lecnam.net