

Manager Commercial et Marketing - Bac+5 / niv. 7

Certification EDUCSUP enregistrée au RNCP - niveau 7. N° 35208 valide jusqu'au 20/01/2026, codes NSF 312n, 312m et 31p.

Propulse ta carrière en devenant leader dans le monde commercial et marketing !

Cette formation offre une **approche complète et approfondie** du métier d'encadrement de la **fonction commerciale et marketing**. Cette formation est conçue pour les professionnels souhaitant **évoluer vers des postes à responsabilités** dans le domaine commercial et marketing, en mettant l'accent sur les **compétences de management**, de **stratégie** et de **digitalisation**. Les modules de spécialisation permettent d'**approfondir les enseignements** ou d'aborder des thèmes complémentaires pour affiner les compétences des personnes formées.

Deviens :

Manager commercial, Responsable commercial et marketing, Directeur de la clientèle, Commercial grands comptes, Ingénieur commercial, Ingénieur d'affaires.

►► Poursuite vers la formation tout au long de la vie professionnelle.

Taux de réussite 2025
nouvelle
formation
2024

% des sortants en activité - 2024
nouvelle
formation
2024

Modalités pratiques



24 mois



Prochaine rentrée : Septembre 2026



Amiens



Rythme

29 semaines de cours réparties sur les 2 années. 35h par semaine.



Pré-requis

- Titulaire d'un BAC+3 ou titre de niveau 6 ou 180 crédits ECTS dans les filières : management, marketing, gestion, RH. (autre filière : sur dossier, validé par le certificateur)
- ou 3 ans d'expérience dans des responsabilités de manager commercial et marketing (sous validation certificateur)

Interfor veille à l'accompagnement et l'accessibilité de nos formations aux personnes en difficulté et situation de handicap.

Atouts de la formation

- **Modules** : 100% consacrés à l'apprentissage des compétences professionnelles.
- **Enseignements concrets, pratiques et mesurables.**
- **Formateurs experts** : des intervenants professionnels et experts de leur domaine.
- **Modules évalués en cours de formation** : écrits, oraux, livrables, contrôles continus, partiels de blocs et évaluations certificatives.
- **Toute l'équipe t'accompagne** tout au long de parcours, de ta candidature à l'insertion professionnelle - **en route vers la réussite !**
- **Accès au Forum des langues** (apprentissage personnalisé et individualisé de l'anglais)
- **Certification langue anglaise** : en fonction de ton projet, tu peux préparer le TOEIC ou la certification CLOE.

Mobilité internationale - Interfor est particulièrement actif (financement, partenariats...) sur la mobilité des apprentis et vous accompagne sur vos projets de mobilités internationales de courte ou longue durée pendant ou au terme de ta formation.



Points clés du programme

Bloc 1 : Elaborer de la stratégie commerciale et marketing

Politique et stratégie d'entreprise
Stratégie marketing
Transformation digitale en entreprise
Marketing parcours généraliste
Etude de marché dont veille / intelligence économique
Data Marketing

Bloc 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Gestion RH
Management et communication interculturelle
Management d'entreprise
Management de projet entrepreneurial
Management d'une équipe commerciale et d'un réseau
Management RSE, des risques et de la qualité

Bloc 2 : Mettre en œuvre de la politique commerciale

Plan d'actions commerciales
Gestion de la relation client
Savoir communiquer
Communication d'entreprise et gestion de marques
Communication digitale
Anglais

Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

Finance d'entreprise
Achats et appels d'offres
Transport et logistique
Droit des affaires
Droit du e-business et du marketing digital

Projet professionnel

Dossier avec soutenance orale sur l'entreprise d'accueil



Objectifs

Développer une stratégie commerciale et marketing efficace : Les participants apprendront à élaborer et mettre en œuvre des plans d'action adaptés aux objectifs de l'entreprise, en combinant techniques traditionnelles et digitales.

Manager une équipe et un réseau commercial : La formation fournit les compétences nécessaires pour recruter, former et diriger une équipe commerciale performante, tout en assurant une gestion efficace des réseaux de distribution et de vente.

Mesurer et optimiser la performance commerciale : suivre et analyser les indicateurs de performance commerciale pour ajuster leurs stratégies et atteindre les objectifs fixés.

Conduire des projets professionnels de manière autonome : gérer des projets complexes en autonomie, de la planification à la réalisation, en passant par l'analyse des résultats.

Ils en parlent mieux que nous !



Cette formation est dispensée par des formateurs professionnels expérimentés, issus du terrain, qui s'appuient sur de nombreuses années d'expérience pour transmettre des enseignements concrets, actuels et directement applicables en entreprise.

Avis d'Inès Mikolasic, promotion 2026.



Cette formation nous permet d'acquérir des connaissances et des compétences professionnelles transversales en commerce, marketing, digital, comptabilité et gestion, ressources humaines et logistique. Elle nous rend rapidement opérationnels et nous prépare à relever les futurs défis managériaux qui nous attendent.

Avis de Clément Bril, promotion 2026.

Prêt.e à te lancer dans l'aventure ?
Ta candidature : max-interfor.fr

Des questions ?

... Pose-les par SMS au **07 57 91 30 97** ou par message sur @alternance_amiens @interfor

03 22 82 00 70 - alternance@interfor-sia.com - www.interfor.fr

