

estacom.

Ecole supérieure
de communication
& marketing

FICHE PRODUIT BAC+5

Manager de la Stratégie Commerciale



Certification professionnelle Manager de la Stratégie Commerciale – reconnue par l'Etat niveau 7 inscrit au RNCP, en partenariat avec AIPF déployant la marque **IDRAC BUSINESS SCHOOL**
Certification professionnelle Manager de la stratégie commerciale enregistrée au RNCP sous le numéro 40591 code NSF 310 et 312 par décision de France Compétences du 30 avril 2025, pour une durée de 5 ans.

RENTREE

6 octobre 2025

LIEU

Campus de la CCI du Cher
8/10 rue Michel Marest 18000
BOURGES

PREREQUIS

Être titulaire d'un niveau bac+3 ou d'une certification professionnelle de niveau 6 de préférence en commerce ou en marketing

TARIFS

Parcours par apprentissage ou contrat de professionnalisation : formation financée par l'entreprise et rémunérée

TAUX 2024

Taux de satisfaction Campus	69%
Taux de satisfaction mastère	67%
Taux de présence à l'examen	100%
Taux de certification	100%
Taux de rupture	6,7%
Taux de poursuite d'études	0%
Taux d'insertion post diplôme	71,4%
Taux d'insertion à 6 mois estacom	100%

OBJECTIFS

- Concevoir et piloter la stratégie commerciale de l'entreprise
- Gérer l'intégralité de la relation client
- Intégrer la RSE et conduire les transitions écologiques et digitales de l'avant à l'après-vente
- Devenir un manager 4.0 répondant aux défis de transformation des entreprises et de l'intégration des outils numériques dans la stratégie commerciale

ACTIVITÉS VISÉES

- Organisation d'un système performant de veille et d'intelligence économique intégrant les technologies digitales (IA, Data, automatisation, etc.).
- Diagnostic de l'environnement de l'entreprise et formulation de sa proposition de valeur et de ses avantages concurrentiels distinctifs.
- Définition des axes, objectifs et moyens de développement commercial de l'entreprise, intégrant et traduisant ses engagements RSE
- Elaboration du plan d'action commercial et de ses outils de pilotage associés
- Structuration du parcours client
- Organisation du réseau de commercialisation et de distribution des produits/services de l'entreprise
- Identification et développement d'opportunités porteuses de forts enjeux/valeur ajoutée
- Construction, négociation et contractualisation de propositions commerciales à forte valeur ajoutée
- Elaboration et supervision du processus, des procédures, méthodes et outils de suivi des ventes et affaires
- Pilotage de la stratégie de gestion de l'expérience clients
- Suivi, évaluation et amélioration de la performance commerciale
- Structuration d'un service ou d'un projet commercial
- Développement des ressources humaines d'un service ou d'un projet commercial
- Pilotage de projet commercial et de l'équipe associée
- Constitution d'un réseau professionnel contribuant au développement des activités commerciales de l'entreprise et à la facilitation de ses projets
- Développement de relations durables avec les acteurs du secteur de l'entreprise et les parties prenantes de son activité

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

L'établissement étudie au cas par cas les besoins spécifiques des candidats afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap. Contactez notre référente handicap en amont de votre formation.



Nathalie BONNARD
nathalie.bonnard@cher.cci.fr
02 48 67 55 55

CONTACTS

Gwenaëlle CAVELIER
Organisation des sélections et des enseignements
gwenaelle.cavelier@cher.cci.fr
02 48 67 80 62

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

A l'issue des épreuves certificatives des cinq blocs de compétences, et à condition que celles-ci soient validées, le candidat devra réaliser une épreuve transversale permettant d'attester de la maîtrise coordonnée des blocs de compétences acquis. Cette épreuve se présentant sous la forme d'un mémoire professionnel, étudiera une problématique stratégique ou opérationnelle d'entreprise

MÉTIERS VISÉS

- Ingénieur d'affaires / Responsable commercial
- Business manager / Sales manager Export manager
- Manager d'activité
- Consultant en développement commercial
- Directeur des ventes / Relation clients
- Directeur commercial / marketing Chef de projet

Liste des compétences

- **BLOC 1 :** Elaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- **BLOC 2 :** Développer l'activité commerciale de l'entreprise
- **BLOC 3 :** Optimiser la performance commerciale et l'expérience client
- **BLOC 4 :** Manager les équipes et les projets
- **BLOC 5 :** Développer son réseau professionnel

DURÉE

Alternance périodes école et périodes entreprise

818 h académique sur 2 ans

MODALITÉS D'ACCÈS

› Etape 1 : Dossier de candidature

› Etape 2 : Tests

- Tests d'évaluation en français et anglais
- Un entretien de motivation

› Etape 3 : Classement des candidats

- Admis sur liste principale
- Admis sur liste d'attente
- Candidature non retenue

› Etape 4 : Sélections

Les sélections sont organisées de décembre à juillet.

Les candidats reçoivent une réponse sous 10 jours après les sélections.

PÉDAGOGIE & MOYENS

La formation alterne les périodes dédiées aux enseignements académiques et celles effectuées dans l'entreprise d'accueil de l'apprenti.

Les cours sont animés par des intervenants professionnels, en poste, issus du domaine de la communication.

Chaque cours est également associé à des travaux dirigés qui se déroulent sous forme de projet. L'objectif est de permettre à chaque étudiant de mettre directement en application les méthodes acquises.



FLASHEZ LE QR CODE POUR TÉLÉCHARGER
LA FICHE FRANCE COMPÉTENCE



campus
by CCI CHER
campuscci18.fr