



Titre professionnel niv. 2 Responsable commercial et marketing

Responsable commercial et marketing

Crédits : 120 ECTS code CPN23 (RNCP enregistrement pour 3 ans - Arrêté du 29 juillet 2014)

Niveau d'entrée : bac+2 ou bac+3 - Niveau de sortie : certification de niveau II - **bac+4**

Objectifs et compétences visées

Fonction de management de forces de ventes

- connaissance des principes de management d'équipes commerciales,
- maîtrise des techniques d'animation et de communication,
- maîtrise des outils de gestion des ressources humaines.

Fonction mercatique incluant les fonctions du marketing

- connaissance des principes de la mercatique et de sa plus-value par rapport au marketing traditionnel,
- maîtrise des techniques de marketing (études de marché, analyse des environnements, veille stratégique, diagnostic des perceptions et des besoins de services ou de produit),
- maîtrise du projet de mix mercatique et des outils de suivi et d'évaluation
- maîtrise des outils de suivi et d'analyse des produits, services et marchés en lien avec l'évolution des environnements économiques et sociaux.

Fonction de communication commerciale

- connaissance des principes de communication commerciale et de promotion de services ou de produits,
- connaissance des réseaux de distribution,
- maîtrise des techniques de montage d'événements ou de campagne promotionnelle liée à un projet commercial.

Fonction comptable et financière

- connaissance des indicateurs et paramètres comptables et financiers,
- maîtrise des techniques d'analyse et de contrôle financier de plan de mercatique et d'opération commerciales,
- maîtrise des techniques d'audit commercial et mercatique,
- maîtrise des outils de gestion d'unité commerciale ou de production.

Débouchés

Ce professionnel est un manager d'équipe et/ou un responsable de projet. Il a en charge la responsabilité d'une équipe qu'il gère en autonomie. Il peut exercer sous les fonctions de directeur de magasin ou de centre de profit, chef de produit, chef de groupe marketing, responsable de département marketing, responsable marketing, chef des ventes/ responsable d'équipe, chef de projet, responsable de département en grande distribution, chef de secteur distribution, ingénieur commercial, directeur des ventes, commercial, marketing, chef d'une gamme de produits, ingénieur d'affaires, agent commercial, créateur d'entreprise. Codes ROME les plus proches : M1707 : Stratégie commerciale, D1406 : Management en force de vente, M1705 : Marketing.

Public concerné

Salariés en activité, en congé individuel de formation, en reconversion professionnelle, demandeurs d'emploi, contrats d'alternance.

Conditions d'accès

Admissibilité en 1^{ère} année du titre RNCP pour les titulaires

- d'un Bac+2 *toute spécialité*, **ET** 2 ans d'expérience professionnelle minimum dans le domaine commercial.

Admissibilité en 2^{ème} année du titre RNCP pour les titulaires

- du diplôme d'études supérieures commerciales de l'ICSV ;
- de la licence DEG, parcours Commerce, vente et marketing du Cnam (LG036-6) **ET** au moins 2 ans d'expérience professionnelle dans le domaine commercial ;
- ou d'un Bac+3 **ET** au moins 2 ans d'expérience professionnelle dans le domaine commercial.

OU par la VAE (validation des acquis de l'expérience) ou la VAP85 (validation des acquis professionnels - décret 1985) - se rapprocher de notre service accueil pour les modalités de validation.

L'admission au Titre professionnel RNCP Responsable commercial et marketing se fera sur test ou entretien après une sélection sur dossier (dossier de candidature téléchargeable sur www.cnam.re) - dépôt des dossiers de candidature avant le 10/09/2015 au centre régional du Port.

Calendrier prévisionnel 2015-2016

	semestre 1	semestre 2
Ouverture des préinscriptions en ligne le lundi	1er juin 2015	
Inscriptions jusqu'au	mer. 30/09/2015	
Début des cours	lun. 21/09/2015	lun. 29/02/2016
Interruption des cours	sam. 19/12/2015	-
Reprise des cours	lun. 11/01/2016	-
Fin des cours	sam. 13/02/2016	sam. 2/07/2016
Semaine de révisions	15-20/02/2016	4-9/07/2016
Examens 1 ^{ère} session	22-27/02/2016	11-16/07/2016
Examens 2 ^{ème} session	du 29/08/2016 au 10/09/2016	



Conservatoire national des arts et métiers

Parcours de formation

Prérequis : bac+2

ET 2 ans d'expérience professionnelle commerciale

Année 1 (60 ECTS)

		ECTS	Modalités	Examens	Coefficients (1)
ENSEIGNEMENTS ANNUELS					
US181E	Economie et gestion de l'entreprise	8	cours + TP		1
US181D	Méthodologie des études documentaires	12	TP		1
SEMESTRE 1					
US181C	L'entreprise et le management	6	TP		1
US181F	L'anglais commercial	6	TP		1
SEMESTRE 2					
US181G	Logiciels et e-business	6	cours		1
US181H	Le marketing	6	TP		1
US181J	La vente	6	TP		1
UA182C	Expérience professionnelle	10			

Prérequis : bac+3

ET 2 ans d'expérience professionnelle commerciale

Année 2 (60 ECTS)

		ECTS	Modalités	Examens	Coefficients (1)
SEMESTRE 1					
US180Q	Le management commercial	6	cours		1
US180R	La communication et l'anglais commercial	6	TP		1
US180S	Les études de marché : principes et applications aux situations managériales	6	cours		1
SEMESTRE 2					
US180T	La relation client : la GRC, internet et les réseaux sociaux	6	cours		1
US180U	La stratégie commerciale	6	cours		1
USM303	Les méthodes de recherche en marketing et projet managérial	16	projet		1 a
UA181K	Les méthodes de recherche et de mémoire	14	rapport		b

ECTS : système européen de transfert et d'accumulation de crédits

Eq. équivalences possibles pour les élèves ayant obtenu d'autres UE du Cnam (voir le service accueil)

(1) coefficients : chaque enseignement fait l'objet d'une validation propre par capitalisation

(cf. conditions de délivrance page suivante).

Modalités d'évaluation : rapport/dossier à rendre - examen sur table - soutenance orale

b. l'expérience professionnelle d'au moins 2 années dans le domaine commercial est appréciée lors de la candidature. Elle fait l'objet d'un rapport d'activité à remettre en fin de formation.

Projet managérial

a. Le projet managérial consiste en l'étude et l'analyse d'une situation commerciale, et la construction d'un plan d'actions et des outils nécessaires à l'amélioration des performances commerciales. Ce projet managérial représente/illustre la prise d'un poste d'un manager. Il s'agit d'un travail opérationnel, de terrain qui donne lieu à un écrit de 60 pages environ hors annexes et d'une soutenance de 15 minutes devant un jury.

Plan du projet : appréhender une situation et l'analyser / établir un diagnostic / choisir des leviers / établir un plan d'actions et les outils associés.

- 20 pages : contexte de l'entreprise avec l'appui d'une ou plusieurs études de terrain.
- 10 pages : synthétiser le contexte par un diagnostic et déterminer un levier d'action.
- 30 pages : plan d'action et fabrication des outils.

En parallèle de cela des documents sont à rédiger : fiche projet (qui doit rester dans l'action (idée plus mise en place)) et une fiche sur les études commerciales à mettre en place pour trouver le(s) levier(s) d'action (objectif, cible, méthode de recueil de données, analyse des données, outils de suivi,...).

Le projet managérial est un exercice de synthèse, où il sera demandé à l'élève de mettre en oeuvre une réflexion managériale, de faire face à un problème concret et réel d'entreprise, de l'expertiser avec pertinence, d'établir un diagnostic après la réalisation d'une investigation scientifique rigoureuse, puis de lui apporter des solutions par la déclinaison de recommandations stratégiques et opérationnelles (plan d'action, tableaux de bord, calendriers des actions, budgets prévisionnels).

Le projet se doit de traiter un cas pratique, une question fondamentale pour l'entreprise, ayant pour ressort précis l'expertise Mercatique et/ou Commerciale. L'intérêt d'une telle étude est de plonger l'élève au cœur même des sciences de gestion et de leur mécanique. A travers l'exercice, c'est tout l'apprentissage des champs conceptuels, des théories et les découvertes de multiples cas, qui va se trouver mis en oeuvre pratiquement. L'apprenant devra ainsi prouver sa capacité de mise en oeuvre de ses connaissances via une réflexion personnelle et opérationnelle argumentée, cohérente, dynamique, au service d'actions génératrices de développements, en regard de missions conformes aux stratégies définies par la direction de l'entreprise. L'apprenant fera l'objet d'un accompagnement par un membre de l'équipe pédagogique.

Enseignements

US180Q : comprendre les spécificités du management et de l'animation d'une équipe commerciale ainsi que d'une unité commerciale, maîtriser les facteurs clés de la performance et produire un diagnostic sur la performance commerciale de l'équipe, savoir produire des tableaux de bord commerciaux et des plans d'action.

US180R : savoir s'exprimer, se présenter et présenter des textes ou travaux de façon valorisante, conduire une séance de travail en anglais, mettre en place un plan de communication.

US180S : comprendre l'intérêt de la mise en oeuvre d'études de marché et construire un cahier des charges en conséquence, connaître les processus et outils des études documentaires, qualitatives et quantitatives, de mettre en oeuvre un protocole de recherche, ainsi que les techniques d'études adaptées.

US180T : identifier les évolutions des attentes et des comportements des clients, comprendre les systèmes de relation client et leur importance dans la stratégie de développement de l'entreprise, aborder l'apport des technologies numériques dans la gestion de la relation client.

US180U : identifier les différences entre le niveau stratégique et le niveau opérationnel, connaître et utiliser les principales matrices d'allocation de ressources et aborder les outils du diagnostic stratégique (SWOT), maîtriser l'environnement et les facteurs-clés de succès sur le marché,

Conservatoire national des arts et métiers

appréhender et utiliser les leviers du marketing opérationnel (décisions/variables du Mix Marketing), savoir gérer le compte de résultat d'une entité ou d'un produit, proposer et concevoir les outils de l'action commerciale.

US181C : maîtriser son environnement professionnel, le rôle de manager ainsi que les différents outils à sa disposition.

US181D : mettre en application pratique, à travers la réalisation d'une étude du contexte managérial, les méthodes de recherche externes et internes visant à en déduire les facteurs clés de succès et les avantages concurrentiels de l'entreprise étudiée.

US181E : connaître les bases du vocabulaire et de l'analyse économique à travers les concepts et les mécanismes actuels.

US181F : acquérir un niveau en anglais suffisant pour prétendre négocier et communiquer en anglais.

US181G : apporter à l'élève les techniques de traitement et d'exploitation de l'information des études et de la vente : les outils de la bureautique avancée, l'outil informatique et l'outil électronique.

US181H : visiter les fondements du marketing fondamental.

US181J : maîtriser les techniques de vente et de gestion de l'action.

USM303 : mobiliser l'ensemble des connaissances acquises sur un cas pratique d'unité commerciale d'entreprise (équipe, point de vente, agence, produit, secteur...) afin de développer la compétence à diagnostiquer, décider et mettre en œuvre, et se projeter dans la fonction de manager commercial.

- ▶ une formation homologuée inscrite au RNCP ;
- ▶ une équipe pluridisciplinaire de professionnels agréés ;
- ▶ une possibilité de raccourcir votre parcours avec la VAE ;
- ▶ des unités d'enseignement capitalisables à vie !
- ▶ un accès permanent à la plateforme de télé-enseignement du Cnam pour plus de flexibilité.

Pour en savoir plus, <http://mip-ms.cnam.fr>

Déroulement de la formation

Les cours se déroulent du lundi au vendredi de 17h à 21h.

Fréquence des regroupements et des chats par type d'enseignement

	UE semestrielle		UE annuelle
	4 ECTS	6 ECTS	8 ECTS
TP	11 regroupements		
Cours	5 regroupements 9 chats	6 regroupements 8 chats	10 regroupements 18 chats
Alternance : 1 journée de 7h / semaine en centre de formation			
durée d'un regroupement : 1H20 - durée d'un chat : 40 minutes			

La présence aux TP est vivement recommandée. Vous avez la possibilité de suivre les cours via notre plateforme de télé-enseignement (en visioconférence ou en différé). **2 présences par UE et par semestre sont obligatoires pour vous présenter aux examens.**

Les élèves qui suivent les enseignements en alternance, devront justifier de leur présence en centre à raison d'une journée de 7 heures hebdomadaire.

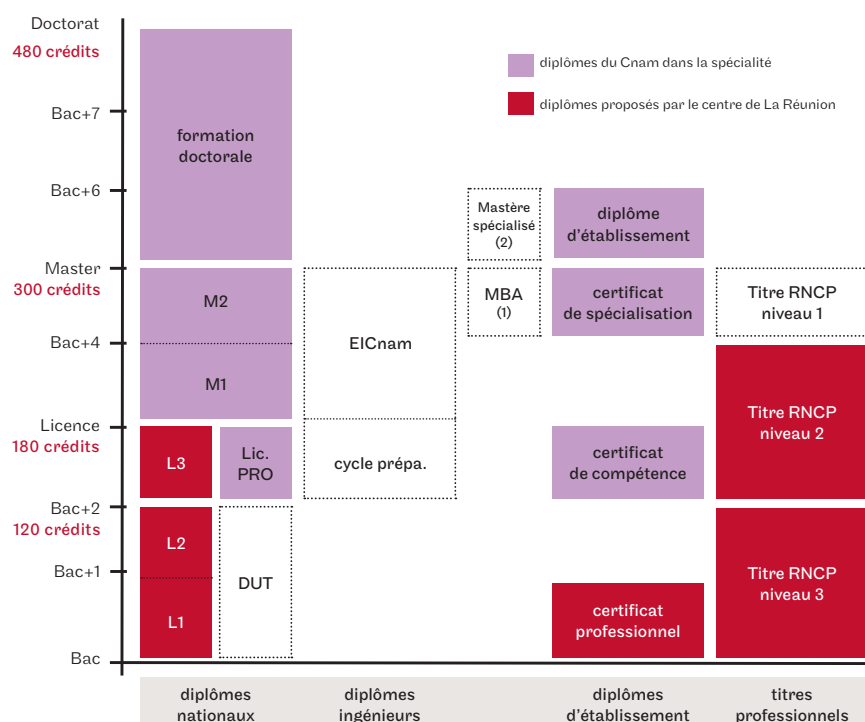
Le planning est consultable sur le site Internet www.cnam.re

Conditions de délivrance

Pour la délivrance du titre, toutes les conditions suivantes doivent être réunies :

- Justifier des conditions d'accès (cf. conditions d'accès - page 1). **Ces conditions sont exigibles à la demande du diplôme et non à l'inscription.**
- Justifier de 2 ans minimum d'expérience professionnelle dans le domaine commercial et avoir passé les tests de candidature (dossier + entretien) avec succès.
- Avoir validé les unités d'enseignement qui composent le titre. Une note égale ou supérieure à 10/20 est exigée pour la validation de chaque UE et permet, par capitalisation, l'attribution des crédits correspondants à l'UE (cf. parcours de formation - page 2)
- Avoir passé avec succès la soutenance orale du projet managérial (USM303).

Diplômes du Cnam en Commerce, marketing et vente



(1) Master of Business Administration - (2) label Conférence des Grandes Ecoles

Examens

Les examens sont programmés à la fin de chaque semestre. Les enseignements font l'objet de modalités d'évaluation spécifiques. (cf. détails en page 2)

Chaque inscription donne droit de se présenter à deux sessions d'examens par UE (hors unités d'activité). Les candidats ne sont admis à composer que pour les enseignements auxquels ils sont inscrits.

Pour valider une UE, il faut obtenir une note de 10/20 minimum. L'élève peut faire valoir son UE ainsi capitalisée dans d'autres parcours de formation où celle-ci est présente (cf. conditions de délivrance ci-contre)

Il est possible de suivre les enseignements sans se présenter aux examens. Une attestation de suivi de formation pourra ainsi être délivrée sur demande.

Les résultats sont communiqués une quinzaine de jours environ après les épreuves et sont consultables en ligne sur votre espace personnel ou directement au centre régional du Port.

Aucun résultat est communiqué par téléphone ou par courriel.

pour en savoir plus, consultez notre guide : www.cnam.re



Conservatoire national des arts et métiers

Inscriptions

- Ouverture des pré-inscriptions pour l'année 2015-2016 : **01/06/2015**
- Dépôt des dossiers de candidature au plus tard le : **10/09/2015**
- Clôture des inscriptions : **30/09/2015**

Voir détails calendrier en page 1.

Après avoir pris connaissance des modalités de formation et de son déroulement, procédez dans un premier temps à votre pré-inscription sur le site www.cnam.re en prenant soin de renseigner rigoureusement chacune des rubriques de votre dossier.

Cette procédure sans engagement ne vaut pas inscription. **Votre inscription au centre régional du Cnam de La Réunion ne devient définitive qu'une fois votre dossier validé auprès de nos services.**

(cf. pièces à rapporter au centre régional du Port ci-dessous).

Pour tout renseignement, contactez le service accueil :

◇ par téléphone au 0262.42.28.37

◇ par mail à info@cnam.re

◇ horaires d'ouverture au public : du lundi au jeudi de 8h15 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 et le vendredi de 8h15 à 12h15.

Pièces à fournir

- le dossier de candidature (téléchargeable sur www.cnam.re)
- un CV détaillé à jour
- une lettre de motivation
- la photocopie des diplômes obtenus
- l'attestation d'emploi (téléchargeable sur www.cnam.re) ou dernier bulletin de salaire **OU** attestation de pôle emploi de moins de 15 jours **faissant apparaître la catégorie de demandeur d'emploi**
- un justificatif de la couverture sociale
- la photocopie d'une pièce d'identité (ou titre de séjour pour les personnes de nationalité étrangère)
- 2 photographies d'identité récentes au format 3,5 x 4,5 cm portant, au dos, votre nom et l'intitulé de la formation
- la photocopie des attestations de réussite à des UE obtenues dans d'autres centres régionaux
- le titre de paiement pour la participation aux frais de formation à l'ordre de l'AGCnam **OU** attestation de prise en charge par l'employeur (téléchargeable sur www.cnam.re) - si cette attestation n'est pas signée par l'employeur, des chèques d'un montant équivalent au tarif pour une personne inscrite à titre individuel seront obligatoirement établis à l'ordre de l'AGCnam).

Les frais de dossier et le DIB au titre de l'année en cours (soit 118 €) sont exigibles dès le jour de l'inscription. **Tout dossier incomplet (pièce manquante ou rubrique non ou mal renseignée) ne sera pas accepté.**

Résiliation

Les candidats disposent d'un délai de rétractation de 10 jours après le dépôt de leur dossier d'inscription. Lorsque, par suite de cas de force majeure dûment reconnu, le stagiaire est dans l'impossibilité de poursuivre la formation, il peut résilier le contrat. Seules les prestations de formation effectivement dispensées sont dues au prorata temporis de leur valeur prévue au contrat. Si la demande de résiliation a lieu au-delà du délai de rétractation prévu, les frais d'inscription de 118 € ne seront pas restitués. **La demande de résiliation doit impérativement faire l'objet d'un courrier recommandé avec accusé de réception.**

Tarifs 2015-2016

Les tarifs ci-après sont donnés à titre indicatif et sont révisables annuellement après approbation du Conseil d'Administration. Nous nous tenons à votre disposition pour obtenir un devis détaillé.

Tarif prise en charge individuelle	individuel payant	demandeur d'emploi *
Frais de dossier ¹	18€	18€
Droit d'inscription forfaitaire ²	100€	100€
Droit complémentaire par UE ³ (tarification hors FOAD)	60€ / ECTS	Cat. 1 à 4 : 8€ / ECTS Cat. 5 à 8 : 30€ / ECTS
Rapport d'expérience professionnelle	152€	152€

* sur présentation des justificatifs (cf. pièces à fournir pour l'inscription)

Cat. 1 à 4 : inscrit à Pôle emploi en catégories 1 à 4

Cat. 5 à 8 : inscrit à Pôle emploi en catégories 5 à 8 - tarif applicable UNIQUEMENT après accord de la direction.

Tarif prise en charge employeur

Dans le cadre d'un contrat ou d'une période de professionnalisation, la formation est prise en charge par l'entreprise via son Opca (organisme collecteur des cotisations de formation) et le stagiaire bénéficie d'une rémunération. N'hésitez pas à consulter nos conseillers pour étudier le financement le plus approprié.

Possibilité de prise en charge totale ou partielle : plan de formation de l'entreprise, congé individuel de formation (Cif), contrat/période de professionnalisation, contrat de sécurisation professionnelle (CSP), convention de reclassement professionnel (CRP)...

Tarif validation ⁴	Tout public
VAE - validation de l'expérience professionnelle	1200€
VAP85 - validation des acquis professionnels (décret 1985)	520€
VES - validation des études supérieures	300€

VAE pour valider tout ou une partie d'un diplôme par l'expérience ; VAP85 pour obtenir l'accès à un diplôme par l'expérience sans avoir les pré-requis nécessaires ; VES pour valider ses études supérieures et obtenir des équivalences au Cnam. Demandez un rendez-vous avec notre conseillère en validation.

¹ pour la première inscription au centre régional du Cnam uniquement - ² droit individuel de base d'un montant forfaitaire de 100 € payable au titre de chaque année universitaire d'inscription - ³ pour les unités d'enseignement (UE) qui ne sont pas ouvertes ni proposées à La Réunion mais dont les enseignements sont dispensés en formation ouverte à distance (FOAD) dans un autre centre organisateur Cnam, le tarif est de 200€/UE quel que soit la prise en charge - ⁴ Les frais d'inscription sont inclus.

“Ma réussite, c'est le cnam !”



Centre régional du Port

18 rue Claude Chappe ZAC 2000
Tél. 0262 42 28 37 - Fax : 0262 55 68 27
info@cnam.re

du lundi au jeudi de 8h15 à 12h30
et de 13h30 à 17h00
et le vendredi de 8h15 à 12h15

Centre d'enseignement de St Louis

Contact : Stéphanie LATCHOUMY
slatchoumy@cnam.re

18, rue Marius et Ary Leblond
tél. : 0262. 55 90 69 - fax : 0262. 55.90.46
permanences de 15h00 à 21h00 du lundi au vendredi et
de 8h00 à 12h00 le samedi matin

Centre d'enseignement de St Benoît

Contact : Flora KERALDY
fkeraldy@cnam.re
1, rue Sully Brunet

permanences de 16h30 à 21h00
du lundi au vendredi