

# MANAGEMENT DE LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING

## LIEU

**CFSA Hubert CURIEN**  
25 rue Louis MALLET  
CS 70237  
18022 BOURGES

## DUREE

La formation est organisée  
sur 2 ans.

## DATE(S)

Du 2 Novembre 2021  
au 31 Octobre 2023

## MODALITES ET DELAI D'ACCES

- **Première étape :**
  - Sélection sur dossier
- **Seconde étape :**
  - Un entretien de motivation ;
  - Des tests d'évaluation via la plateforme « e-testing »
- **Troisième étape :**  
**classement des candidats :**
  - Admis sur liste principale ;
  - Admis sur liste d'attente ;
  - Candidature non retenue.
- **Délais d'accès :** les sélections sont organisées en général au cours des mois de mars et avril. Les candidats reçoivent une réponse dans les 15 jours après les sélections.

## TARIF

Formation gratuite et rémunérée  
(apprentissage).

## PRÉSENTATION

Le Manager de la Stratégie Commerciale et Marketing oriente et pilote la politique commerciale de l'entreprise, en lien étroit avec la direction générale.

Il détecte les opportunités de croissance et de développement de l'entreprise à court, moyen et long terme.

Généralement membre du comité de direction de l'entreprise, il conduit et met en œuvre les décisions et choix stratégiques relatifs à la structure de l'offre produits et/ou services proposés par l'entreprise en France et/ou à l'international.

Le Manager de la Stratégie Commerciale et Marketing promeut systématiquement la créativité et l'innovation dans une logique de création de valeur et dans un contexte d'accélération de la mutation numérique des entreprises (changements profonds des modèles économiques, de l'approche marché, de la relation client...).

## PUBLIC

Candidats titulaires d'un diplôme BAC+3.

## PREREQUIS

Le candidat doit avoir obtenu son diplôme ou validé au moins 180 crédits ECTS à la rentrée universitaire.

Dans le cadre de la formation continue diplômante, cette formation s'adresse à des professionnels ou demandeurs d'emploi titulaires d'un diplôme de niveau minimum BAC+3 complété par au moins trois ans d'expérience professionnelle.

## OBJECTIFS/COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser et développer les compétences managériales, commerciales et marketing des équipes ;
- Manager la croissance commerciale de l'entreprise ;
- Accompagner la mutation de l'entreprise face à ses nouveaux enjeux ;
- Concevoir et piloter des projets commerciaux stratégiques ;
- (Re) positionner les gammes de produits et leurs services associés.



## CONTACTS

**Béatrice LABORIE**  
Conception formation  
beatrice.laborie@cher.cci.fr

**Sabrina TINEL**  
Relation entreprise  
sabrina.tinel@cher.cci.fr  
02 48 67 55 58 ou 06 51 80 50 15

**Cyndie RENARD**  
Relation suivi pédagogique  
en entreprise  
cyndie.renard@cher.cci.fr  
02 48 67 80 03

**Valérie NIVET**  
Organisation des sélections  
et des enseignements  
valerie.nivet@cher.cci.fr  
02 48 67 80 62

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

## PEDAGOGIE ET MOYENS

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

Les enseignements académiques sont composés de cours, travaux dirigés, études de cas et jeux de rôle, projets, animations de de groupes qui mettent l'apprenti en situation d'activité simulée sur un dossier, de développer une dynamique participative et de présenter les données juridiques, techniques, humaines, organisationnelles et financières de la question.

Les périodes en entreprise permettent à l'apprenti d'exercer de manière immédiate des activités professionnelles en relation avec les connaissances acquise en cours.

## MODALITES D'EVALUATION

**La formation capitalise 120 crédits ECTS sur le cursus :**

Trois (3) modes d'évaluation existent :

- Evaluation par examen (CT) ;
- Evaluation par contrôle continu (CC) ;
- Evaluation par remise et / ou soutenance d'un dossier (Dossier ou Projet).

Cela inclut l'évaluation en entreprise, l'évaluation des soutenances et rapports réalisés sur les mises en situation et la thèse sous la forme d'un rapport de recherche en première année et d'une thèse rédigée en deuxième année ainsi que sa soutenance.

## ACCESSIBILITE



Si vous êtes en situation de handicap ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, nos conseillers sont à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagements spécifiques et résoudre dans la mesure du possible vos problèmes d'accessibilité.

## TAUX DE SATISFACTION

86 % de satisfaction, taux calculé sur le 1<sup>er</sup> semestre 2021, du 01/01 au 30/06.



**estacom.**



1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

CCI du cher - Avenue d'Issoudun  
CS 70237 - BOURGES CEDEX

[www.cher.cci.fr](http://www.cher.cci.fr)