Manager Commercial et Marketing (MCM)

Marketing / **Management** / **Vente – Commerce**

Niveau de diplôme : **Bac +5 – Niveau 7**
Villes : **Strasbourg**, **Colmar**

Accédez au plus haut niveau de la fonction commerciale et visez les postes de management et d'ingénierie d'affaires avec le Manager Commercial et Marketing (MCM). L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.

En partenariat avec Educsup GROUPE



En présentiel



Accessible



Formations certifiantes

Mise à jour le 15 septembre 2026

Strasbourg : 28 places disponibles

Colmar : 28 places disponibles

Grâce à la formation Manager Commercial et Marketing (MCM) en alternance, diplôme de haut niveau, vous serez en mesure de construire et mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing, de diriger votre équipe et de piloter la performance. CCI Campus Alsace encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Moins de 30 ans : apprentissage
- A partir de 30 ans : professionnalisation (sous conditions – nous consulter)
- Aptitudes commerciales
- Capacité à piloter un projet ou une équipe

Pré-requis

- Admission en 1ère année avec un diplôme BAC+3 ou titre professionnel de niveau 6 ou 180 crédits ECTS dans les filières management, marketing, gestion, RH.
- À défaut, le candidat justifie d'au moins 3

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

- Sens des responsabilités
- Rigueur, autonomie

années d'expérience dans des responsabilités de manager commercial et marketing. Un demande doit être envoyée au référent régional pour validation par le certificateur avant l'entrée en formation.

Les points forts de la formation ?

- Toute la pédagogie active des titres professionnels
- Partie pratique approfondie en entreprise

Et après ?

Débouchés métiers

- Manager commercial et/ou marketing
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Responsable commercial et/ou marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business manager / Manager des ventes
- Directeur de clientèle

Vos compétences de demain

- Élaborer une stratégie marketing (y compris plan de communication) et commerciale (physique et digital)
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Construire et manager une équipe et un réseau commercial
- Mesurer la performance commerciale

Votre parcours de formation

Bloc 1 : Elaborer la stratégie commerciale et marketing

Réalisation d'une étude de marché, analyse des besoins clients et sélection des marchés cibles potentiels

- Organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle
- Fixer les objectifs du champ de l'étude de marché
- Identifier les marchés cibles potentiels France ou International
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses internes et externes

Réalisation d'un plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital

- Préconiser une stratégie commerciale, France ou international
- Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé (cible clients, cible géographique, canaux de distribution privilégiés, moyens, stratégie produits/services associés, positionnement marketing, stratégie digitale)

Bloc 2 : Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise

Elaboration du plan d'actions commerciales par produits/services/marchés

- Établir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication
- Définir et mettre en œuvre les actions commerciales pour chacun des canaux de distribution digitaux et traditionnels

Pilotage des opérations commerciales

- Organiser le plan de prospection commerciale adéquate
- Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux
- Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux
- Gérer et négocier les grands comptes dans un environnement complexe et interculturel

Bloc 3 : Manager une équipe et un réseau commercial

Management d'une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau commercial

- Gérer les ressources humaines (recrutement, évaluation, formation) en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE, éco responsable, non discriminante et les risques psychosociaux
- Animer, motiver les équipes et créer du leadership
- Développer et animer un réseau commercial pour le faire adhérer à la politique commerciale

Management d'un projet entrepreneurial

- Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire
- Élaborer un Business plan
- Sélectionner les bons tableaux de bord pour mettre en place des procédures de contrôle de l'activité

Bloc 4 : Mesurer la performance commerciale

Mise en place et suivi des outils de reporting

- Synthétiser les résultats commerciaux

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

- Maîtriser les outils de suivi de la relation client, de CRM et d'outils de reporting
- Créer des outils d'indicateurs de satisfaction clients
- Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale
- Analyser les écarts et proposer des axes d'amélioration

Contrôle et mesure des résultats commerciaux

- Calculer les marges commerciales et la rentabilité financière de son activité
- Évaluer les risques de l'activité commerciale (risque client, règlementaire, financier, logistique, juridique, risque à l'international…)

Prochaines **sessions**

Prochaine session à Strasbourg

De septembre 2026 à juillet 2028.

Prochaine session à Colmar

De septembre 2026 à juillet 2028

Modalités de la formation

Modalités d'organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

Durée

2 ans – 1050 heures.

Rythme

Une semaine en centre de formation et deux semaines en entreprise

Évaluation des connaissances

Evaluation des connaissances : examens répartis sur les deux années et contrôle continu

Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé séparément

Validation de la formation

Manager commercial et marketing
Titre certifié de niveau 7, enregistré au RNCP35208
le 27/02/2026 délivré par EDUCSUP 81097088900020
Manager Commercial et Marketing

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Chiffres clés

84 %
de satisfaction en 2025

100 %
de réussite à l'examen en 2025
sur 23 candidats présentés

95 %
d'insertion professionnelle en 2025
dont 77 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée
Formation intégralement prise en charge par les OPCO

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse