



le cnam  
Alsace

Responsable Commercial & Marketing

Diplôme Bac+4 reconnu par l'Etat

Conservatoire National  
des Arts et Métiers

[www.cnam-alsace.fr](http://www.cnam-alsace.fr)

Formation en Alternance

# Responsable Commercial & Marketing (Bac+4)

*Le Cnam est un établissement d'enseignement supérieur placé sous la tutelle du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.*

## Un diplôme reconnu par l'Etat

La formation se déroule sur 2 années et permet de valider le titre de Responsable Commercial et Marketing (RNCP niveau II. JO du 22/07/10).

## Objectif de la formation

La formation permet d'acquérir les compétences théoriques et pratiques nécessaires au cadre commercial.

L'alternance établit le lien indispensable entre la formation académique et l'expérience du terrain.



## Débouchés

La fonction commerciale est le moteur de développement des entreprises. Elle est l'une des fonctions qui présente le plus d'opportunités d'emploi dans les années à venir (rapport DARES « les métiers en 2015 »).

Cette formation prépare à des fonctions d'encadrement en tant que Responsable des ventes, Responsable commercial ou marketing, Ingénieur d'affaires, Chef produits, ...

Elle permet, sous conditions, la poursuite d'études vers un Master.

## Conditions d'admission

Etre titulaire d'un bac +2 validé. L'admission des candidats est prononcée par une commission pédagogique suite à l'examen du dossier de candidature et un entretien de motivation.

Les titulaires d'un bac +3 dans le domaine commercial ou marketing peuvent intégrer directement la deuxième année de la formation.

## Conditions pratiques

La formation peut être suivie à Strasbourg ou à Mulhouse.

Les cours ont lieu d'octobre à juin à raison de 2 jours hebdomadaires, les lundis et mardis. Le reste de la semaine, la personne exerce en entreprise dans un poste en lien avec la spécialité préparée.

## Modalités d'accès à la formation

La formation peut être réalisée dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, accessible aux moins de 26 ans, ou, sans limite d'âge, aux demandeurs d'emplois.

Ce cursus peut également être suivi par le biais d'un Congé Individuel de Formation (CIF), du plan de formation de l'entreprise, ou d'une période de professionnalisation.

| <b>PREMIÈRE ANNÉE</b>                         |   |
|---|---|
| <b>Management :</b>                           | Comprendre et mettre en oeuvre les concepts et les pratiques du management.                           |
| <b>Gestion et droit commercial :</b>          | Appréhender l'environnement socio-économique, se familiariser avec la gestion le droit et commercial. |
| <b>Anglais du commerce et des affaires :</b>  | Apprendre à communiquer dans un contexte professionnel.   |
| <b>Le Marketing :</b>                         | Comprendre l'origine du marketing et ses nouvelles applications.                                      |
| <b>Stratégie commerciale et mix produit :</b> | Elaborer une stratégie commerciale et analyser ses impacts sur l'organisation.                        |
| <b>Les techniques de vente :</b>              | Développer ses aptitudes à la négociation et à la promotion des ventes.                               |
| <b>Méthodologie :</b>                         | Acquérir les techniques de rédaction des études documentaires.  |
| <b>DEUXIÈME ANNÉE</b>                         |   |
| <b>Management commercial :</b>                | Apprendre à gérer et à dynamiser la force de vente.   |
| <b>Communication et anglais commercial :</b>  | Mettre en place une politique de communication et approfondir ses compétences en anglais.             |
| <b>Les Etudes commerciales :</b>              | Apprendre à mettre en place et suivre des études de marché.   |
| <b>La GRC et ses applications :</b>           | Connaître les outils permettant d'optimiser la relation client.                                       |
| <b>Les outils de gestion commerciale :</b>    | Comprendre et utiliser la logique de gestion budgétaire et financière de l'action de vente.           |
| <b>Méthodologie :</b>                         | Se préparer à l'élaboration du mémoire.   |

\* Sous réserve de modifications à venir



## Responsable Commercial & Marketing

Dossier de candidature à retirer : au **CNAM Alsace**  
ou sur le site : **[www.cnam-alsace.fr](http://www.cnam-alsace.fr)**

**Centre de Strasbourg**  
72, route du Rhin - BP 10315  
67411 Illkirch Cedex  
03 68 85 85 25  
[alternance@cnam-alsace.fr](mailto:alternance@cnam-alsace.fr)

**Centre de Mulhouse**  
61 rue Albert Camus  
68200 MULHOUSE  
03 89 42 67 09  
[contact68@cnam-alsace.fr](mailto:contact68@cnam-alsace.fr)

**[www.cnam-alsace.fr](http://www.cnam-alsace.fr)**

## Informations pratiques

Le recrutement s'effectue sur dossier et entretien de motivation, sous réserve de l'obtention du diplôme exigé à l'entrée en formation et de la signature du contrat.

**Dates d'inscription :**  
**Jusqu'au 30 juin**

**Jury d'admissibilité :**  
Une commission se réunit chaque fin de mois, de mars à juin.

*Les dossiers parvenus au-delà du 30 juin, seront traités dans la limite des places disponibles.*

**Démarrage de la formation en octobre**