

**ANNEXE I**  
**PROGRAMME DE LA FORMATION**

**Programme « Titre Manager Commercial et Marketing ( RNCP N°35208 ) » 544 heures**

<b>UE 1 : ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING</b>	
Politique & Stratégie d'entreprise	<b>214</b>
Stratégie marketing	
La transformation digitale en entreprise	
Marketing parcours généralise (luxe, sport, événementiel, BtoB...)	
Politique et stratégie d'entreprise	
Stratégie marketing	
Stratégie de transformation digitale en entreprise	
Étude de marché dont veille / intelligence économique	
Data marketing	
Travail de groupe - préparation au épreuves de validation du bloc de compétence	
<b>UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE</b>	
Plan d'actions commerciales (France et International)	<b>254</b>
Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques	
Techniques et prospection commerciales, Gestion de la relation clients	
Travail de groupe - préparation au épreuves de validation du bloc de compétence	
Anglais	
<b>UE 3 : MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL</b>	
Management d'entreprise <i>Les profils de manager – Les missions du manager</i>	<b>30</b>
<b>UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE</b>	
Finance d'entreprise, notions de comptabilité	<b>46</b>

**Modalités d'organisation**

La formation se déroulera le jeudi et vendredi de 8h15 à 12h15 et de 13h30 à 17h30 du 1er septembre 2025 au 27 juin 2026.

**Période de stage obligatoire**

La période de stage obligatoire se déroulera du 23 février au 17 avril 2026

**Evaluation et sanction de la formation**

Contrôle continu des connaissances - Etudes de cas, mises en situation, dossiers

Périodes d'examen selon le planning fixé par Formation Institut

### ANNEXE II EMPLOI DU TEMPS HEBDOMADAIRE

MASTER 1		Jeudi		Vendredi		
8h15 – 10h10.	S1	<b>UE1.5 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Étude de marché dont veille / intelligence économique		8h15 – 10h10.	S1	<b>UE2.3 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques
	S2	<b>UE2.4 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Communication digitale			S2	<b>UE3.3 : Management d'une équipe et d'un réseau commercial</b> Management d'entreprise <b>UE2.6: mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Savoir communiquer
10h20 – 12h15	S1 + S2	<b>UE1.1/2/4 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Politique et stratégie d'entreprise/ Stratégie marketing / Marketing par secteur		10h20 – 12h15	S1 + S2	<b>UE1 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Elaboration de la Stratégie commerciale et marketing Travail en groupe et en autonomie - élaboration des dossiers
13h30 – 15h25	S1 + S2	<b>UE2.5 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Anglais		13h30 – 15h25	S1 + S2	<b>UE2.1 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Plan d'actions commerciales (France et International)
15h35 – 17h30	S1	<b>UE1.3: Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> la transformation digitale en entreprise			S1	<b>UE4 .1: Mesure de la performance commerciale</b> Finances d'entreprise (notions de comptabilité)
	S2	<b>UE2.2 : mise en oeuvre de la politique commerciale.</b> Techniques et prospection commerciales, Gestion de la relation clients <b>UE1.6 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Data marketing		15h35 – 17h30	S2	<b>UE4 .4: Mesure de la performance commerciale</b> Finances d'entreprise (notions de comptabilité) Droit des affaires

### ANNEXE III PLANNING DES EVALUATIONS

Programme Manager Commercial et Marketing - 1A	1er semestre					2ème semestre			
	Nb séances	Contrôle continu	Date	Partiel	Date	Contrôle continu	Date	Partiel	Date
<b>UE 1 : ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING</b>									
<b>UE1.1 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Politique et stratégie d'entreprise	11	Séance 5	Jeudi 2 octobre	Séance 11	Jeudi 13 novembre				
<b>UE1.2: Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Stratégie marketing	10					Séance 5	Jeudi 18 décembre	Séance 10	Jeudi 5 février
<b>UE1.3 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> la transformation digitale en entreprise	6			séance 6	Jeudi 9 octobre				
<b>UE1.4 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Marketing par secteur	10					Séance 6	Jeudi 21 mai	Séance 12	Jeudi 25 juin
<b>UE1.5 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Étude de marché dont veille / intelligence économique	16	séance 8	Jeudi 23 octobre	séance 16	Jeudi 18 décembre				
<b>UE1.6 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing</b> Data marketing	12					Séance 12	Jeudi 25 juin		
<b>UE 2 : MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE</b>									
<b>UE2.1 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Plan d'actions commerciales (France et International)	30					Séance 16	Vendredi 19 Décembre	Séance 30	Vendredi 26 juin
<b>UE2.3 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques	12	séance 7	Vendredi 17 octobre	séance 12	Vendredi 14 novembre				
<b>UE2.4 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Communication digitale	16					Séance 8	Vendredi 23 avril	séance 16	Jeudi 25 juin
<b>UE2.6 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Savoir communiquer	7					Séance 7	Vendredi 26 juin		
<b>UE2.2 : mise en oeuvre de la politique commerciale.</b> Techniques et prospection commerciales, Gestion de la relation clients	14					Séance 11	Jeudi 8 janvier	séance 15	Jeudi 5 février
<b>UE2.5 : mise en oeuvre de la politique commerciale</b> Anglais	16	séance 4	Jeudi 16 octobre	séance 7	Jeudi 27 novembre	séance 11	Jeudi 11 Février	séance 16	Jeudi 18 Juin
<b>UE 3 : MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL</b>									
<b>UE3.3 : Management d'une équipe et d'un réseau commercial</b> Management d'entreprise	12	séance 6	Vendredi 9 Janvier	séance 12	Vendredi 20 Février				
<b>UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE</b>									
<b>UE4.1 : Mesure de la performance commerciale</b> Finances d'entreprise (notions de comptabilité)	19	séance 6	Vendredi 10 octobre	séance 10	Vendredi 7 novembre	séance 15	Vendredi 12 Décembre	séance 19	Vendredi 23 Janvier
<b>UE4.4 : Mesure de la performance commerciale</b> Droit des affaires	11					séance 6	Vendredi 29 mai	séance 11	Vendredi 26 juin

## ANNEXE III PLANNING

Septembre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

octobre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

novembre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

décembre 2025						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

janvier 2026						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

février 2026						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

mars 2026						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

avril 2026						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

mai 2026						
L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

juin 2026						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

	Jours fériés
	Périodes de cours
	Périodes facultatives en entreprise (stage, CCD, CDI,...)
	Stage obligatoire