







## Manager une équipe et un réseau commercial

Bloc 3 du titre de niveau 7 Manager Commercial et Marketing au RNCP sous le numéro 35208 –  
certificateur : EDUCSUP – Titre enregistré le 20/01/2021 pour une durée de 5 ans

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une certification et peut être capitalisé

Ouverture à partir de Septembre 2025 - Session assurée à partir de 8 candidats

 Aucun	 <p><b>Le public</b></p> <p>Tout public, sous réserve de la validation de l'admission</p>
 <p><b>La durée &amp; Les modalités d'évaluation</b></p> <p><u>207 heures</u> dispensées en synchrone par des intervenants pouvant être issus du monde professionnel</p> <p>Evaluation finale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rapport de synthèse et de soutenance orale d'un projet de développement commercial ou de création d'entreprise</li> <li>- Etablissement d'un business Plan sur la base d'une situation réelle, proposition d'un business plan</li> </ul> <p>A l'obtention, le certificateur EDUCSUP fournit un certificat de réussite</p>	 <p><b>Les objectifs</b></p> <p>Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.</p>
 <p><b>Moyens mis en œuvre</b></p> <p>Pour assurer la formation, les moyens matériels suivants à disposition : salles de cours, matériel informatique avec logiciels nécessaires, connexion internet, vidéoprojecteurs, ... et plateforme collaborative.</p>	<p>Chaque intervenant s'engage sur une progression pédagogique qui fait l'objet d'un contrôle de la part de l'encadrement pédagogique. Les intervenants sont recrutés dans le respect de la réglementation en vigueur et peuvent être issus du monde professionnel.</p>
 <p><b>Le programme</b></p>	
<p><b>Management d'une équipe commerciale : encadrement et animation d'un réseau commercial – 128 heures</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer les ressources humaines (recrutement, évaluation, formation, gestion du stress) en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE, éco responsable, non discriminante (égalité femmes/hommes, handicap, diversité...) et les risques psychosociaux.</li> <li>• Animer, motiver les équipes et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés.</li> <li>• Développer et animer un réseau commercial (distributeurs, revendeurs, agents commerciaux, franchisés, filiales, y compris international...) pour les faire adhérer à la politique commerciale.</li> </ul>	
<p><b>Management d'un projet entrepreneurial – 79 heures</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire</li> <li>• Elaborer un Business plan en s'appuyant sur les prévisions des ventes, les investissements, la rentabilité du projet, la planification financière</li> <li>• Sélectionner les bons tableaux de bord pour mettre en place des procédures de contrôle de l'activité.</li> </ul>	