

# Certificat de compétence Manager commercial

## Présentation

### Publics / conditions d'accès

Prérequis :

Niveau bac+3 avec une expérience en entreprise.

### Objectifs

Former des professionnels au marketing et aux techniques de management pour la commercialisation de produits et services dans un environnement en pleine digitalisation

### Modalités de validation

Validation de toutes les UE - **RAPPEL du règlement** : valider les enseignements avec une moyenne supérieure ou égale à 10/20 pour chaque UE.

## Compétences

- Comprendre et maîtriser les impacts de la digitalisation sur l'activité.
- Collecter et analyser les informations d'un marché.
- Manager une équipe commerciale.
- Elaborer un plan d'actions commerciales.
- Organiser et gérer la relation client.

Mis à jour le 21-07-2023



**Code : CC15400A**

14 crédits

Certificat de compétence

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / Jean-Michel RAICOVITCH

**Niveau CEC d'entrée requis :**

Sans niveau spécifique

**Niveau CEC de sortie :** Sans

niveau spécifique

**Mode d'accès à la certification**

:

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue

**NSF :** Commerce, vente (312)

**Métiers (ROME) :**

**Contact national :**

EPN15

2 rue Conté

75003 Paris

01 40 27 25 15

Habibatou Touré

[habibatou.toure2@lecnam.net](mailto:habibatou.toure2@lecnam.net)

# Enseignements

14 ECTS

Management commercial

US180Q

4 ECTS

Gestion de la relation client (GRC) / Customer Relationship Management (CRM & e-CRM)

US180T

4 ECTS

Stratégie commerciale

US180U

6 ECTS