ÉCOLE SUPÉRIEURE DE
TOURISME | MANAGEMENT
MARKETING DIGITAL

VIATICUS

MASTÈRE

"MARKETING & HOSPITALITY MANAGEMENT"

Manager Commercial et Marketing

MASTÈRE - Formation en Initial ou Alternance

1ÈRE ANNÉE

BLOC 1 : ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING
Stratégie d'entreprise et marketing stratégique et opérationnel - Stratégie de transformation digitale en entreprise - Étude de marché (veille/intelligence économique) - Data marketing.

BLOC 2 : METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE
Plan d'actions commerciales - Techniques et prospections commerciales et gestion de la relation clients - Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques - Communication digitale - Anglais.

PROJET START UP
Création d'un projet start up, un concept, un produit ou un service touristique avec la notion RSE.
Mettre en application les compétences théoriques de la formation en fil rouge sur les deux années.

2ÈME ANNÉE

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU COMMERCIAL
Gestion RH - Management et communication interculturels - Management d'entreprise, risques et conflits - Management de projet entrepreneurial.

BLOC 4 : MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIALE
Finance et comptabilité d'entreprise - Achat et appel d'offres - Transport et logistique - Droit des contrats commerciaux.

PROJET START UP
Poursuite du projet start up, en fil rouge sur les deux années.
Mettre en application les compétences théoriques de la formation
Rendu sous forme d'un dossier soutenu devant un jury de professionnels.

SPÉCIALISATIONS

- Pilotage de la stratégie digitale et marketing
- Projet appliqué au management d'équipe en événementiel
- Évaluation du risque de la conquête de croissance commerciale
- Budgétisation de la politique commerciale

ALTERNANCES PROPOSÉES

- Community manager
- Chef.fe de projet digital
- Attaché.e commercial.e "Grands comptes"
- Business manager



educsup GROUPE

*"Manager Commercial et Marketing", Titre certifié de niveau 7, RNCP35208, par décision de France Compétences en date du 20 janvier 2021, délivré par EDUCSUP

Le rôle du Manager commercial et marketing dans le secteur du tourisme et du digital est de diriger et superviser son service, département ou pôle pour garantir la performance et la qualité des activités, tout en alignant ses actions sur la stratégie et la politique de l'entreprise. Il est généralement chargé de définir la politique marketing, de gérer les budgets et de veiller à leur utilisation optimale, en intégrant ses initiatives dans le cadre global de l'entreprise. De plus, il élabore et met en œuvre la stratégie commerciale.

A ce titre, il analyse des situations complexes pour proposer des stratégies au sein de l'entreprise ou de l'établissement touristique. En tant que cadre commercial, spécialisé dans le tourisme et l'hôtellerie, il contribue aux grandes orientations stratégiques et supervise la réalisation des projets sur le plan commercial, marketing, digital, humain et financier dans le secteur du tourisme.

LES DÉBOUCHÉS

- Manager commercial.e / Marketing
- Responsable commercial.e / marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur.rice de la clientèle

CONTACT

ADMISSIONS PARIS

Christelle FRANÇOIS
c.francois@viaticus.fr
01 79 35 16 97

RELATIONS ENTREPRISES

Katia SCHREIBER
k.schreiber@viaticus.fr

NOTRE CAMPUS

CAMPUS PARIS
7 rue Aumont Thiéville 75017 Paris
1 **Porte Maillot**
3 **Porte de Champerret**
T 3b **Thérèse Pierre**

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous contacter.

version 1.4 06/11/2024

VIATICUS

1 session par an

Octobre 2025 à juillet 2027

DURÉE & RYTHME

- **22 mois** dont **1 015** heures de formation sur **2 ans**
- **3 jours** de cours | **7 jours** en entreprise

PRÉREQUIS

- **BAC +3** | Titre **niveau VI** validé
- **180** crédits ECTS
- Equivalence : **5 années** d'expérience professionnelle

ADMISSION

- Entretien de motivation
- Tests d'admission dont **1 en anglais**

MODALITÉS

- Contrat d'apprentissage
- Initial

TARIF ET FINANCEMENT

- **Alternance** : parcours de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'entreprise avec laquelle est signé le contrat d'alternance
  L'alternant n'a aucun frais à sa charge
- **Initial** : 8 600 euros

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Chaque bloc** de compétences est évalué par une ou plusieurs épreuve(s) de fin de bloc écrite et/ou orale.
- Pour **valider un bloc** de compétences, le candidat doit obtenir au minimum une **moyenne de 10/20**
- En fin de parcours, l'apprenant produit **un rapport de projet professionel** et de **compétences** qu'il soutient devant un jury
- La **certification** au titre est obtenue par la **validation** de tous les blocs

TAUX DE RÉUSSITE : Non communiqué (1ère Promotion)