

MASTÈRE

"TOURISME & 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

- Stratégie inter-organisationnelle
- Management des risques
- Projet événementiel appliqué au management d'équipe
- Conduite de changement

ALTERNANCES PROPOSÉES

- Assistant.e responsable de l'hébergement
- Assistant.e de direction en hospitality
- Chef.fe de produit touristique
- Business manager





Le manager commercial et marketing d'aujourd'hui pilote et encadre son service ou département afin d'assurer la performance et la qualité des activités tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Généralement responsable de la politique marketing, de la gestion des budgets et de leur encadrement, il articule ses activités dans le cadre de la politique générale de l'entreprise. Il définit et pilote la stratégie commerciale.

À ce titre, il analyse des situations complexes et propose des stratégies au sein de l'entreprise. Le manager commercial et marketing collabore donc aux grandes orientations stratégiques et pilote la mise en œuvre des projets dans leurs dimensions commerciales, marketing, humaines et financières pour l'entreprise.

LES DÉBOUCHÉS

- Entrepreneur Tourisme - Hôtellerie
- Directeur.rice distribution en TO
- Directeur.rice de structure hôtelière
- Directeur.rice commercial.e & marketing

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 ③^b Thérèse Pierre

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



VIATICUS

📅 1 session par an

Octobre 2025 à juillet 2027

DURÉE & RYTHME

- **22 mois** dont **1 015** heures de formations 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 professionnel** 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)