



Cette formation vise à former des professionnels capables d'élaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales et marketing, de manager des équipes, et d'évaluer la performance commerciale. Une option «International» est également proposée. L'obtention de la certification est soumise à la validation de l'ensemble des blocs de compétences. Un certificat par bloc de compétences est délivré dans le cas où la validation n'est pas complète.

Formation en 2 ans - 966 heures

Prérequis de la formation

- VAE de niveau 6 ou supérieur
- Niveau BAC+3 (niveau 6)

Objectifs

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- D'élaborer la stratégie commerciale et marketing
- De mettre en œuvre une politique commerciale
- Manager une équipe et un réseau commercial
- De mesurer la performance commerciale

Outils pédagogiques

- **Software**
 - Office 365 WEB
 - Adresse mail étudiante
 - Plateforme de gestion en ligne
- **Hardware**
 - Écran interactif
 - Vidéoprojecteur
 - Ordinateurs
- **Techniques**
 - Cours en présentiel
 - Inductive & déductive

Financements

Formation initiale :

- Personnel :
Coût formation : 6600 €
(modalités de financement possibles)
- CPF
- Pôle Emploi

Formation en alternance :

- Financement organismes paritaires

Quelques chiffres

TAUX D'ALTERNANTS 82,61%	TAUX DE SATISFACTION 84,2%	TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLOME <small>Données disponibles en 2026</small>
TAUX D'INITIAUX 17,39%	NOMBRE D'ÉTUDIANTS 184 en 2024	ABANDONS DE LA FORMATION <small>Données disponibles en 2026</small>
NOMBRE D'ÉTUDIANT MAXIMUM PAR PROMOTION 15		TAUX D'INSERTION PRO <small>Données disponibles en 2026</small>

Données France Compétences

NOMBRE DE CERTIFIÉS 4	TAUX D'INSERTION GLOBAL À 6 MOIS 100%
TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 6 MOIS 100%	TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER VISÉ À 2 ANS 100%

Matières professionnelles

BLOC 1 ELABORER LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- Réalisation d'une étude de marché, analyse des besoins clients et sélection des marchés.
- Organiser une veille technologique, commerciale, concurrentielle en collectant des données marketing fiables et pertinentes.
- Fixer les objectifs du champ de l'étude de marché.
- Préconiser une stratégie commerciale, France ou international, en intégrant l'environnement de l'entreprise et en hiérarchisant les opportunités de développement.
- Décliner la stratégie commerciale en plan marketing détaillé

BLOC 2 METTRE EN ŒUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE

- Etablir le budget des actions commerciales, de promotion et de communication en s'appuyant sur les objectifs commerciaux et la politique de prix.
- Définir et mettre en œuvre les actions commerciales pour chacun des canaux de distribution.
- Organiser le plan de prospection commerciale adéquate (terrain, téléphonique, emailing, webmarketing, salons, information issue des veilles).
- Négocier avec les partenaires et réseaux commerciaux et finaliser le contrat avec le service juridique.
- Encadrer la recherche et la gestion d'appels d'offres France ou internationaux
- Gérer et négocier les grands comptes dans un environnement complexe et interculturel

BLOC 3 MANAGER UNE EQUIPE ET UN RESEAU COMMERCIAL

- Gérer les ressources humaines en intégrant le contexte interculturel, la politique RSE.
- Animer, motiver les équipes et créer du leadership pour réaliser les objectifs commerciaux fixés.
- Développer et animer un réseau commercial pour les faire adhérer à la politique commerciale.
- Définir un projet entrepreneurial sous tous ses aspects humain, marketing, juridique, financier et budgétaire.
- Elaborer un business plan en s'appuyant sur les prévisions des ventes, les investissements, la rentabilité du projet, la planification financière.

BLOC 4 MESURER LA PERFORMANCE COMMERCIAL

- Synthétiser les résultats commerciaux en s'appuyant sur des outils de pilotage de l'activité commerciale traditionnelle et digitale.
- Maitriser les outils de suivi de la relation client, de CRM et d'outils de reporting.
- Créer des outils d'indicateurs de satisfaction clients.
- Concevoir des indicateurs pour piloter l'action commerciale.
- Analyser les écarts et proposer des axes d'amélioration.

OPTION : INTERNATIONAL

- 8 marchés étrangers, géo-économique, institutionnel, socio-culturel
- Manager une équipe internationale

Les modules

Examens

- Etude de marché
- Etude de cas plan marketing
- Etude de cas réelle élaboration d'un plan d'action commerciale
- Etablissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres

- Management d'un projet global de développement commercial
- Etablissement d'un Business plan
- Etablissement de tableaux de bord
- Elaboration d'un budget

L'intégration en entreprise

- Manager commercial et/ou Marketing
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Responsable commercial et/ou marketing
- Ingénieur commercial d'affaires
- Business Manager / Manager des ventes
- Directeur de la clientèle

FINANCEMENTS

En alternance

• **Pack parcours alternance : 170€**

(remboursable si contractualisation à l'ISPN Rouen)

Accompagnement tout au long de votre recherche d'alternance :

- Création de CV et lettre de motivation
- E-réputation
- Accès à notre plateforme de mise en relation avec nos partenaires
- Invitations à nos job dating
- Simulation d'entretien
- Suivi recherche d'alternance

En formation initiale par année

• **Au comptant** avec remise commerciale : **6600 €** - Frais d'inscriptions offerts

• **Païement en 11 fois :**

Frais d'inscription de **170 €** en supplément des frais de formation :

350 € + 10 mensualités de 625 € (avec supplément frais de gestion de 3,5%).

• **Païement en 6 fois :**

Frais d'inscription de **170 €** en supplément des frais de formation :

350 € + 5 mensualités de 1250 € (avec supplément frais de gestion de 1,5%).

Immersion professionnelle & scolaire

• **La durée de formation**

21 mois de formation
1 jour de cours/semaine
Semaines de projets :
35H/semaine

• **Formation initiale**

Stage obligatoire : 2 mois en entreprise
Stage alterné [longue durée] :
de 44 à 132 jours en entreprise

• **Formation en alternance**

Alternance : (4 jours par semaine en entreprise)
• Contrat de professionnalisation
• Contrat d'apprentissage

Modalités d'admission

• **Déroulement**

Prise de rendez-vous pour entretien :

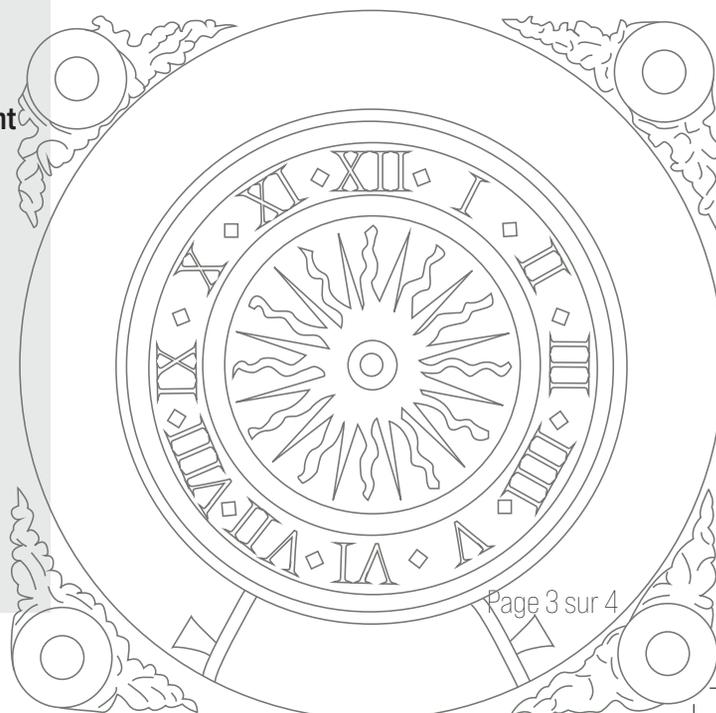
- Test de positionnement
- Dossier de candidature
 - CV et lettre de motivation pour ISPN
 - Lettre de motivation entreprises (si choix d'alternance)
 - Copie des derniers relevés de notes
 - Diplôme ou équivalence
- Entretien de motivation
- Test de niveau

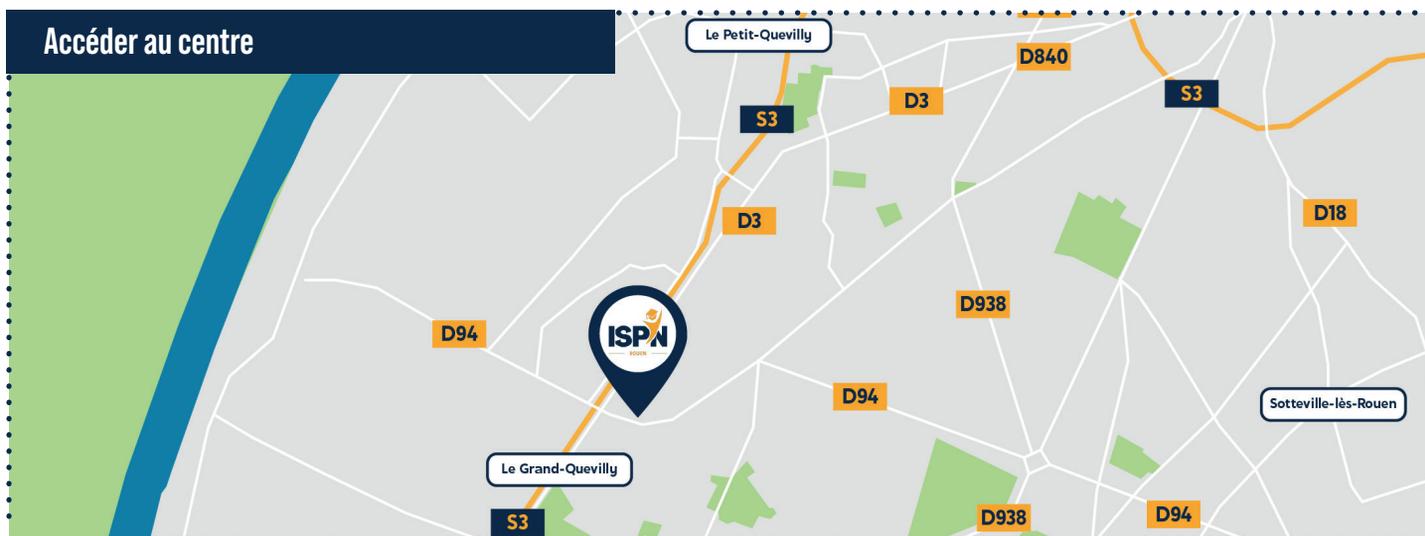
• **Période de recrutement**

Du **1^{er} décembre** jusque
15 jours avant la rentrée scolaire

• **Durée de la formation**

De **septembre** à **juillet**





En voiture :

Depuis la N338 :

- Prendre la voie rapide S3 direction Rouen
- Prendre la sortie en direction de Grand-Quevilly
- Rejoindre l'Avenue Général Leclerc
- Au rond-point, prendre la première sortie sur Boulevard de Verdun
- Au rond-point, prendre la 5^{ème} sortie et continuer sur Boulevard de Verdun

En bus :

Arrêt Gay-Lussac

41 **42** **27**

En métro :

Arrêt Charles de Gaulle

- Prendre le métro direction Georges Braques
- Descendre à l'arrêt Charles de Gaulle
- Rejoindre à pied le 30 Boulevard de Verdun

Le centre dispose aussi

Dans le centre

- Un réfectoire
- Réfrigérateur
- Micro-ondes
- Machine à café
- Machine à eau
- Snacking

Aux alentours

- Boulangerie Marie Blachère
- Grand Frais
- McDonald's
- KFC
- Del ARTE
- Centre commercial Bois Cany



CONTACT

☎ 09 50 97 64 86
✉ contact-rouen@ispn.fr

Pour toute situation de handicap, veuillez contacter l'ISPN Rouen pour adapter votre formation ou pour une orientation vers une structure adaptée.

🌐 www.ispn-rouen.education
📍 30 Boulevard de Verdun,
76120 Le Grand-Quevilly