

MASTÈRE MANAGER DE LA PERFORMANCE MARKETING ET COMMERCIALE (MPMC)



CCI CAMPUS MOSELLE
5 rue Chaptal - 57070 METZ

De 8h30 à 12h30
et de 13h30 à 17h30

24h 24 mois

L'entrée en formation est possible
jusqu'à 3 mois après le démarrage
de l'action

CCI CAMPUS MOSELLE
5 rue Jean Antoine Chaptal
57070 METZ

Siret : 185 722 022 00125 - APE : 8559A
Enregistrée sous le numéro 4157P000957.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Titre Professionnel inscrit au RNCP 35164
Date d'échéance de l'enregistrement : 16/12/2025
Diplôme titre de CCI France Niveau 7 / Bac+5
Code ROME : D1406 - M1707 - D1402 - D1407 - H1102

OBJECTIF(S) OPÉRATIONNEL(S)

À l'issue de la formation, les étudiants seront capables d'assurer les missions suivantes :

- Acquérir de nouveaux clients
- Fidéliser un portefeuille et développer de nouvelles opportunités
- Mettre en place une stratégie marketing et commerciale performante

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

Former des professionnels capables d'optimiser la performance marketing et commerciale en acquérant, fidélisant et développant une clientèle grâce à des stratégies adaptées et innovantes en BtoB et BtoBtoC.

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (BAC+3) validé
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

PUBLIC VISÉ

- Jeunes de moins de 30 ans en recherche d'emploi et de qualification (contrat d'apprentissage) et sans limite d'âge (contrat de professionnalisation uniquement)

- Salarié, demandeur d'emploi.
- Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
- Etudiants

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- **Une équipe pédagogique issue du monde professionnel** qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.
- **Accompagnement personnalisé** : Un formateur accompagne en permanence les stagiaires, en présentiel ou via visioconférence synchrone, assurant un suivi individualisé tout au long de la formation.
- **Alternance d'apports théoriques et pratiques** : Les séances combinent des apports théoriques, des exercices pratiques et des partages d'expériences, facilitant l'intégration des connaissances et le développement des compétences professionnelles.

Nos méthodes pédagogiques vous garantissent une formation complète et parfaitement adaptée aux exigences du MPMC, avec un accompagnement personnalisé, des solutions sur mesure pour répondre à vos besoins, et des outils pédagogiques modernes pour un apprentissage optimal.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Des modalités d'évaluation adaptées pour un suivi personnalisé et une validation progressive des compétences, garantissant une préparation optimale au Mastère SUPDEV.

- **Évaluations intermédiaires** : Nos équipes pédagogiques réalisent des contrôles réguliers pour mesurer l'acquisition des compétences, évaluer les progrès individuels et le degré d'autonomie des apprenants.
- **Approche pratique et interactive** : Les évaluations s'appuient sur des exercices pratiques, des quiz, des mises en situation et des examens blancs pour préparer efficacement aux épreuves.
- **Feedback régulier** : Un retour personnalisé et régulier, oral ou écrit, est assuré par nos formateurs pour guider chaque apprenant dans sa progression.
- **Validation finale** : Epreuves formatives et certificatives permettant de valider les blocs de compétences. Evaluations complémentaires tenant compte de la pratique professionnelle :
 - Evaluation des périodes d'application en entreprise
 - Elaboration d'un mémoire professionnel en lien avec les missions en entreprise
 - Soutenance orale devant un jury de professionnels.



Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Etudiant financement individuel.

Nous contacter pour les possibilités de prise en charge et les conditions tarifaires.

www.campus-moselle.cci.fr

PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc n°1 : MANAGER L'INFORMATION ET LES RÉSEAUX STRATÉGIQUES

- Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Constitution et animation de réseaux porteurs de développement commercial et de partenariats

Bloc n°2 : ELABORER UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIALE.

- Concevoir un plan stratégique de développement d'affaires
- Concevoir un plan de développement grand compte
- Assurer le développement d'une nouvelle activité

Bloc n°3 : QUALIFIER, CONCEVOIR ET NÉGOCIER DES PROJETS COMMERCIAUX.

- Qualification des besoins et élaboration d'une offre commerciale complexe
- Conception d'un plan stratégique de détection et de développement de projets commerciaux

Bloc n°4 : PILOTER LA MISE EN OEUVRE, LE SUIVI ET L'ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE.

- Supervision de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation des projets commerciaux
- Management d'équipes internes et de contributeurs externes

PRISE EN CHARGE DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

La formation est accessible à tous, y compris aux personnes en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être adaptés pour répondre aux besoins spécifiques en concertation avec notre référent handicap.

Pour accéder à la page dédiée à la prise en charge des personnes en situation de handicap sur notre site internet.

Suivez ce lien [CCI CAMPUS](#) ou scannez ce QR Code



Et après ?

Métiers possibles :

- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur commercial,
- Commercial, responsable commercial, sales manager,
- Business developer,
- Key account manager, responsable grands comptes,
- Chargé d'affaires,
- Ingénieur technico-commercial,
- Consultant recrutement (en cabinet),
- Postes de management commercial en BtoB.