

MASTERE MANAGEMENT COMMUNICATION ET MARKETING BUSINESS DEVELOPPER

Évaluation des acquis en cours de formation :

Les évaluations qui seront réalisées découleront d'une première évaluation dite "questionnaire de positionnement" qui permettra de mettre en avant les connaissances et compétences du stagiaire à son entrée en formation.

Contrôle continu :

Les formateurs peuvent vérifier le niveau d'acquisition des savoirs et compétences à la fréquence suivante. Chaque formateur organise, comme il l'entend, le contrôle des connaissances des participants. Les contrôles de connaissance se déroulent pendant la plage horaire prévue à cet effet (contrôle continu), et durant les cours. Toute épreuve (interrogation écrite, orale, devoir sur table, devoir à la Maison, QCM, etc....) est notée sur 20.

L'ensemble des notes obtenues en contrôle continu sont reportées sur un livret scolaire qui peut être consulté en cas de ballotage pour l'obtention de l'examen final.

Examens blancs :

Détail de l'évaluation :

1 fois par an de formation, des examens blancs sont réalisés dans les conditions d'examens

Evaluations en fin de formation (examen final) :

Modalités de validation du Diplôme en Année 1 :

Validation bloc UE1 : Elaboration de la stratégie commerciale et marketing

- Contrôle continue pour les matières suivantes
 - o Politique et stratégie d'entreprise
 - o Stratégie marketing
 - o La transformation digitale en entreprise
 - o

C1 Stratégie marketing – Plan marketing

- Étude de cas d'un mois + rapport 15 pages (60%) + oral 20 min (40%). Élaboration d'un projet et mise en situation professionnelle Présentation orale et écrite du plan marketing face à un jury de professionnels, semestre 2.

C1 Stratégie marketing – Étude de marché

- Étude de marché de 2 mois + rapport 10 pages (70%) + oral de 5 min (30%).
Présentation orale et écrite d'une étude de marché face à un jury de professionnels, semestre 1.

Validation bloc UE2 : Mise en œuvre de la politique commerciale

- **Contrôle continu pour les matières suivantes**
 - o Communication d'entreprise (hors digital) et gestion de marques
 - o Techniques et prospection commerciales, Gestion de la relation clients
 - o Anglais

C2 Politique commerciale – Partie 1 : Élaboration d'un PAC

- Étude de cas de 3 mois + rapport 15 pages (60%) + oral 15 min (40%).
- Support écrit et présentation orale.

Dossier Professionnel

- DP : Compte-rendu Qualité / RGPD / RSE
- DP : Compte-rendu Outils RC / CRM
- DP : Compte-rendu Animation d'un site commercial
- DP : Compte-rendu Analyse de données
- DP : Compte-rendu Brief, étapes et conditions de réussite + oral de groupe
- DP : Compte-rendu Plan d'actions et budget prévisionnel

Modalités de validation du Diplôme en Année 2 :

Validation bloc UE2 : Mise en œuvre de la politique commerciale

- **Contrôle continu pour les matières suivantes**
 - o Communication digitale
 - o Savoir communiquer (parcours généraliste)
 - o Anglais

C2 Politique commerciale – Partie 2 : Offre commerciale

- o Étude de cas de 3 mois + rapport de 15 pages (60%) + oral de 15 min (40%) :
- o Généraliste = Offre commerciale France / négociation en Français
- o Établissement d'une offre commerciale en réponse à un appel d'offres.
- o Présentation orale de l'offre et mise en situation de négociation.

Validation UE 3 : Management d'une équipe et d'un réseau commercial

- **Contrôle continu pour les matières suivantes**
 - o Gestion RH
 - o Module « Gestion du personnel »
 - o Module « Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences »
 - o Module Droit social et du travail
 - o Module Cahier des charges du recrutement
 - o Management et communication interculturels
 - o Management RSE, des risques et de la qualité
 - o

C3 Management d'un réseau commercial : Projet entrepreneurial – Projet global de développement commercial

Projet entrepreneurial de 3 mois en trinôme

- o Généraliste : projet de développement en France
- o Rapport de synthèse et soutenance orale du projet.

Validation UE4 : Mesure de la performance commerciale

- **Écrit de 4 à 6 h sur la base d'une situation réelle :**
 - Proposition de tableaux de bord pour contrôler l'activité, généralement en M2.
 - Budgétisation généralement en M1
- **Contrôle continue pour les matières suivantes**
 - Achats et appels d'offres
 - Transport & logistique
 - Droit des affaires
 - Spécialisations professionnelles : Matières supports

Projet professionnel : Projet professionnel individuel

- Réflexion amont en termes d'analyse stratégique et de marketing
- Plan opérationnel commercial et/ou digital et/ou de communication
- Management et les outils de management
- Domaines transverses, notamment financier (rentabilité du projet, des ventes...), également juridique, achat, transport-logistique, ...

Projet professionnel individuel

50% de la note sur le rapport en français de 40 à 50 pages

50% de la note sur la soutenance orale de 15 minutes + 15 min de questions du jury.

Pour l'obtention du titre, les 4 blocs de compétences doivent être validés.

Les modalités d'examens reposent sur :

- Du contrôle continu ou « CC ». Le CC est l'ensemble des évaluations que chaque formateur est libre d'effectuer en cours du semestre (études de cas, exercices d'application, QCM, questions de cours, dossiers écrits, exposés oraux...), qui, moyennant une pondération, se cumulent avec les notes des partiels.
- Des « partiels ». Les partiels sont les examens de fin de semestre.
- Chaque UE est sanctionnée par une ou deux épreuves finales (qui reprend l'ensemble des connaissances), dite "Examen final".

Le titre de Manager Commercial et Marketing niveau 7 sera délivré aux conditions suivantes :

- Obtention d'une moyenne de 10 sur 20 au minimum dans chaque UE. En cas d'une UE non validée, les notes supérieures à 10 sont acquises pour 5 ans ; les matières peuvent être repassées en candidat libre pendant 5 ans (l'étudiant devra alors prendre lui-même contact avec l'ISCT pour s'inscrire aux épreuves de rattrapage).
- Réalisation de l'ensemble des évaluations (contrôles continus, partiels, examens finaux),
- Phase opérationnelle complète en entreprise,

Unités d'enseignement	Coefficient	Formateurs	S1 (Semestre 1)	S2 (Semestre 2)	S3 (Semestre 3)	S4 (Semestre 4)
UE 1 : ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING						
U1.1 PSE Politique & Stratégie d'Entreprise	1		CC + Partiel			
U1.2 Stratégie marketing	1		CC + Partiel			
U1.3 Stratégie de transformation digitale	1		Partiel			
U1.4 Spécialisation Marketing par secteur	1			CC + Partiel		
U1.5. Etude de marché	1		CC			
U1.6 Data marketing	1			CC		
Etude de marché en groupe sur 3 mois	2		Examen final UE1			
Etude de Cas Plan Marketing en groupe sur 3-4 mois : dossier + soutenance orale	2			Examen final UE1		
UE 2 : MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE						
U2.1 PAC Plan d'Actions Commerciales	1		CC + Partie 1 Examen final UE2			
U2.2 Techniques et prospection commerciales. GRC Gestion de la Relation Clientèle	0,5		CC + Partiel			
U2.3 Communication et Gestion de marques	0,5		CC + Partiel			
U2.4 Communication digitale	1			CC + Partiel		
U2.5 Anglais	2		CC + Partiel	CC + Partiel	CC + Partiel	CC + Partiel
U2.6 Spécialisation Savoir communiquer	1			CC + Partie 2 de l'examen final UE2		
Etude de Cas Plan d'actions / offre commerciale Partie 1 : Pan d'actions – Rapport + oral Partie 2 : Offre commerciale	2 2				Examen Final UE2	
UE 3 : MANAGEMENT D'UNE EQUIPE ET D'UN RESEAU COMMERCIAL						
U3.1 Gestion RH	1					CC + Partiel
U3.2 Management et interculturel	0,5					CC
U3.3 Management d'entreprise	1		CC + Partiel			
U3.4 Management de projet Entrepreneurial	1					CC + Partiel
U3.5 Spécialisation : Manager une équipe	1				CC + Partiel	(intégré à l'examen final UE3)
U3.6 Management RSE, risques et qualité	0,5					Partiel
Projet Entrepreneurial & commercial Partie 1 : Développement en France Partie 2 Etbalissement du Business Plan	3 2					Examen final UE3
UE 4 : MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE						
U4.1 Finance d'Entreprise	2		CC + Partiel	CC + Partiel		
U4.1 Spécialisation de Finance CM: Business Plan financier	1				CC + Partiel	
U4.2 Achat + Appel d'offres	1				CC	
U4.3 Transport, Logistique, douanes	1				CC	
U4.4 Droit des affaires	1			CC + Partiel		
Etude de cas sur table	3				Examen final de l'UE4	
UE 5 : PROJET PROFESSIONNEL						
U5.1 Projet professionnel individuel	10				Rapport + soutenance orale	