

alternance



- ▶ Marketing
- ▶ Commercial
- ▶ Vente

▶ Spécialisation Bac+3

Chargé du développement marketing et commercial

▶ Quelles missions en entreprises ?

Au sein d'une Direction commerciale ou d'un service relation client, ou auprès d'un chef d'entreprise PME/PMI, vous êtes chargé(e) de la gestion relation clients, de la mise en place et du suivi des moyens de promotion, de conquête et / ou fidélisation client.

Vous devenez un professionnel du marketing B2C ou B2B, capable de mettre en œuvre des actions de promotion et de valorisation de produits et services.

▶ Profil

- Qualités relationnelles, sens de l'initiative, capacité d'organisation, aptitude à communiquer
- Titulaire d'un Bac + 2 validé à dominante commerciale, communication de préférence ou titulaire d'un Bac justifiant d'une expérience professionnelle significative.

▶ Le programme de formation

Marketing opérationnel 8 crédits

- Diagnostic marketing
- Stratégie et concurrence
- Comportement du consommateur
- Marketing événementiel
- Marketing relationnel

e-marketing et action commerciale 5 crédits

- Marketing on line
- Logiciel CRM
- Ouvrir et gérer un site marchand
- Plan d'action commerciale
- Techniques de ventes
- Négociation
- Outils et méthodes de prospection

Pub et media 2 crédits

- Design et identités visuelles
- Marketing sensoriel
- Art et tendances

Gestion de projet 3 crédits

- Ingénierie de projet
- Construire un business plan
- Outils et mesures de la qualité

Développement personnel 3 crédits

- Organisation personnelle et méthode de travail
- Leadership et confiance en soi
- Animation de réunion et conduite d'entretien

Environnement économique 1 crédit

- PME et grands comptes
- Les enjeux des principaux secteurs économiques

Module anglais professionnel 3 crédits

- Négociation en anglais
- Entraînement TOEIC

Projet Professionnel Appliqué 5 crédits

▶ Déroulement de la formation

- Durée : 12 mois – début de formation : novembre – Début du contrat : 1 mois avant le début de formation
- Rythme d'alternance : en moyenne 1 semaine de formation, 3 semaines en entreprise au Campus IGS Toulouse.

▶ Validation

Certificat de Compétences Professionnelles, validé par 30 crédits ECTS.

▶ Des questions ?

Contactez le 05.61.71.18.91