

BAC +5

MANAGER DU MARKETING ET DE LA RELATION CLIENT

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Responsable de la gestion de la relation client
- Manager de projet relation client/CRM
- · Digital manager
- Directeur marketing client

FORMATION

L'alternant est formé et évalué à :

- Concevoir et déployer une stratégie relation client à 360°
- Élaborer une stratégie marketing orientée client,
- Piloter une stratégie digitale et de communication

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

DURÉE

- 2 ans sur 22 mois
- 455 heures/an
- 13 semaines/an
- Mobilité à l'étranger en deuxième année

RYTHME

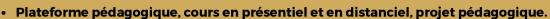
- 35 heures de cours
- 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

TEMPS EN ENTREPRISE

75% du temps



NOS VALEURS AJOUTÉES



- Parcours entrepreneurial, stratégie RSE, Adobe Creative Cloud (Photoshop, Première Pro, Illustrator, InDesign)
- Elaboration de contenus de communication vidéos (court métrage, Teaser, Making of)

MODULES

BLOC 1 - ELABORER UNE STRATÉGIE MARKETING ORIENTÉE CLIENT

- Concevoir une stratégie marketing
- Définir un plan d'action marketing et commercial
- Mettre en place un dispositif d'analyse de performance
- Insuffler une culture client partagée

BLOC 2 - DÉPLOYER UNE STRATÉGIE MARKETING DIGITALE ET GÉRER LA DATA CLIENT

- Concevoir un site web vitrine/e-commerce
- définir une stratégie de contenu et de référencement
- Elaborer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Piloter la collecte et le traitement de la data client

BLOC 3 - PILOTER LA RELATION CLIENT AFIN D'AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Optimiser la performance de la relation client
- Déployer une stratégie de content marketing
- Gérer un projet CRM
- Piloter un plan de prospection, élaborer une proposition commerciale et négocier avec un client

BLOC 4 - MANAGER ET ANIMER UNE ÉQUIPE

- Manager les équipe marketi,ng et commerciales
- Suivre et optimiser la performance des équipes
- Gérer et anticiper les conflits
 - Développer la marque employeur de l'entreprise





Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage



ENTREPRISE D'ACCUEIL

√ Toutes entreprises souhaitant développer et optimiser leur Relation Client

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- √ Déployer la stratégie digitale au sein de l'entreprise
- √ Concevoir la stratégie marketing et piloter le plan d'actions
- $\sqrt{}$ Développer la politique de communication et gérer la e-réputation de l'entreprise
- √ Optimiser le suivi de la relation client, la fidélisation et la gestion de l'insatisfaction
- √ Impliquer les équipes dans la relation client

RÉMUNÉRATION: Salaire minimum mensuel au 01.11.2024 Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801.80€, taux horaire : 11,88€ -21 ans +21 ans +26 ans 1ère année 775€ 955€ 1801€ 100% 61% 1801€ 2ème année 919€ 1099€ 100% **78**% 1207€ 1405€ 1801€ 3ème année

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation des blocs de compétences par des épreuves certificatives. Une validation partielle du titre est possible

Nom du certificateur : ICD Business School - Groupe Igensia Education

Titre à finalité professionnelle certifié, enregistré au RNCP N°38938, niveau 7 (EU), Code NSF 310-312 - pa

décision de France Compétences du 26/04/2024 et date d'échéance : 26/04/2027

RNCP. https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38938

Parcours en 2 ans, après niveau 6 validé.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement. A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilité aux personnes en situation de handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap (Christelle COULON).

PRESTATIONS DE SERVICES

- 1075 € annuel (restauration et projet pédagogique)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré inscription de 30 €



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **100**% des anciens élèves sont en situation d'emploi.





IGENSIA