

### MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Chargé de projet Marketing
- Community Manager
- Chef de secteur vente
- Chargé d'affaires

### POURSUITE D'ÉTUDES

Mastère/Master :

- Relation Client
- Marketing communication
- Marketing e-commerce
- Gestion de profit

### FORMATION

L'alternant est formé et évalué à :

- Mener une mission marketing digital et commercial s'inscrivant dans la stratégie de l'entreprise

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

### DURÉE

- 490 heures sur 10 mois
- 14 semaines au centre de formation dont mobilité à l'étranger

### RYTHME

- 35 h de cours
- 1 semaine au centre de formation / 3 semaines en entreprise

### TEMPS EN ENTREPRISE

- 70% du temps



### PRESTATIONS DE SERVICES

- 1 075 € annuel (restauration, séminaire à l'étranger)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré-inscription de 30 €

### MODULES

#### PROJETS PROFESSIONNELS ET PERSONNELS

- Projet de développement commercial et marketing
- Projet "Passerelle": ouverture au monde et aux autres (développement des compétences professionnelles et comportementales)



#### COMMUNICATION DIGITALE

- Conception de stratégie de communication
- Gestion des réseaux sociaux
- Gestion de contenus (sites web et médias sociaux)



#### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Management commercial
- Stratégie de distribution
- Technique de vente
- Négociation commerciale



#### GESTION DE L'ENTREPRISE

- Gestion de conflits, accompagnement terrain
- Techniques et outils de recrutement centrés sur la demande
- Optimisation du Potentiel Relationnel (OPR-Vakom)



#### MARKETING ET E-BUSINESS

- Études et recherches marketing
- Marketing opérationnel
- Webmarketing



#### MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Gestion financière
- Gestion commerciale opérationnelle
- International Business Development



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

### ENTREPRISE D'ACCUEIL

- ✓ Entreprises qui souhaitent développer diverses stratégies commerciales et marketing, destinées à accentuer les ventes et ainsi augmenter son chiffre d'affaires.



### ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Piloter le plan d'action commerciale
- ✓ Développer un plan marketing opérationnel
- ✓ Déployer la stratégie de communication de l'entreprise
- ✓ Gérer et animer la stratégie web

### RÉMUNÉRATION :

Salaire minimum mensuel au 01.11.2024

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 801,80€, taux horaire : 11,88€

	-18 ans	-21 ans	+21 ans
1ère année	27% 487€	43% 775€	53% 955€
2ème année	39% 703€	51% 919€	61% 1 099€
3ème année	55% 991€	67% 1 207€	78% 1 405€

### MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Etudes de cas et travaux dirigés.



### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Certification en contrôle continu, soutenance du mémoire, épreuves certifiantes. Possibilité de modularisation par blocs de compétences.

Nom du certificateur : Institut International du Commerce et du Développement

Date d'enregistrement au RNCP 27/03/2021 et date d'échéance d'enregistrement : 27/03/2027

RNCP N°38808. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38808>

### 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'accessibilités aux personnes en situation de handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que 12 % des anciens élèves sont en formation et 85.3% sont en situation d'emploi.