

### **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 12 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**

- 1075 € 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)

#### **GESTION DE L'ENTREPRISE**

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



#### 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



# 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

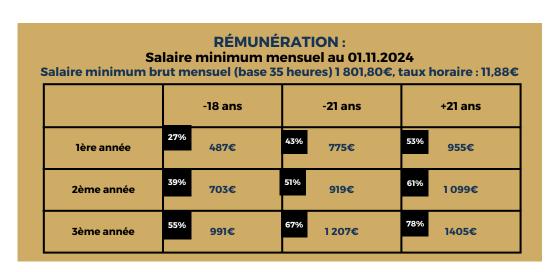


#### **ENTREPRISE D'ACCUEIL**

√ 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



### 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

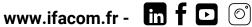
### ACCESSIBILITÉ HANDICAP

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.









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

# PRINCIPES ET CARACTÉRISTIQUES

### **CONTRAT D'APPRENTISSAGE**

### **DURÉE**

- Jeune de moins de 30 ans
- 490 heures de cours

#### **RYTHME**

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

- Début de contrat : dès le 01/07/2025
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise
- CDD de 12 mois
- 5 semaines de congés payés par an
- Début de fin de contrat : dès le 29/08/2026 maximum

# **DÉMARCHES À SUIVRE**

#### **DEMANDE D'INFORMATION**

- Contacter la MFR IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature

#### **PARTENARIAT**

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail
- Organisation d'un job dating en avril

### RENTRÉE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée à la famille fin août
- Rentrée scolaire en septembre (intégration possible jusquà fin octobre selon les places disponibles).

### Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

### SIMULATION FINANCIÈRE

### **RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI**

Salaire minimum mensuel au 01.11.2024

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

La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.



Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)

Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération plus élevée.

### RÉMUNÉRATION EN PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Diplôme inférieur au Bac	991 €	1 261.26 €	1 801.88 €
Diplôme supérieur au Bac	1 171.17 €	1 441.44 €	1 801.88 €

### LE PLANNING DE FORMATION BAC +3 RACM

### PLANNING IÈRE ANNÉE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

#### Planning prévisionnel 2025-2026 - Sous réserve de modification

Rythme alternance: 1 semaine en centre de formation/3 semaines en entreprise

