

Alternance

LICENCE PRO | BAC+3

MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL

LES ATOUTS

- ✓ De nombreuses mises en pratique au sein des enseignements
- ✓ Autonomie, initiative et développement de l'esprit critique lors des projets de groupe et du rapport d'activité
- ✓ Une formation professionnalisante orientée sur les compétences liées au marketing et au développement commercial

OBJECTIFS

Former des collaborateurs aptes à :

- S'adapter et évoluer en fonction des besoins de leur entreprise
- Accompagner le développement de la fonction commerciale
- Etablir un plan d'actions commerciales
- Initier des actions marketing et participer au développement des ventes

COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer une veille sur son environnement interne et externe
- Accompagner la fonction commerciale grâce aux apports du marketing
- Analyser son activité et faire des préconisations
- Créer et entretenir des partenariats
- Maîtriser les techniques d'animation d'une équipe commerciale / fédérer autour de ses actions et projets

DÉBOUCHÉS ET MÉTIERS VISÉS

Parcours développement commercial :

- Assistant commercial et marketing
- Chargé de projet marketing et communication
- Assistant Gestion Relation Client
- Assistant promotion des ventes

Evolution vers des postes d'encadrement :

- Responsable marketing opérationnel
- Responsable de point de vente
- Manager de la Force de Vente

Lieu :

St-Denis, site de la Victoire

Durée : 14 mois

Nombre de places : 25

Responsable :

Emmanuelle KLEINLOGEL

Rythme hebdomadaire :

2 jours en cours

3 jours en entreprise

Publics :

- Etudiants en poursuite d'études
- Professionnels en reprise d'études et demandeurs d'emploi

Coût de la formation :

- Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Droits nationaux universitaires annuels pris en charge par l'employeur: 170 € tarif 2020-2021

TAUX DE
RÉUSSITE

96%

INSERTION PRO

71%

à 2 mois

100%

à 12 mois

MODALITÉS D'ADMISSION

Conditions d'accès

- BAC +2 en Eco Gestion (120 ECTS) validé ou équivalent
- Validation de l'expérience possible (VAPP)

Comment candidater

- Dossier dématérialisé à constituer en ligne
- Entretien de motivation
- Calendrier des admissions et procédure sur www.iae-reunion.fr
- Taux de sélection moyen : **50%** (mesuré sur les 3 dernières années)

Dispositifs :

- Contrat de professionnalisation
- Apprentissage
- Pro-A
- CPF de transition
- Parcours emploi compétences (PEC)

SATISFACTION
95% des étudiants en
alternance satisfaits

ENSEIGNEMENTS

	Heures	ECTS
1er semestre	252	24
Gestion de l'entreprise Stratégie d'entreprise Droit commercial Informatique	51	4
Conduite et pilotage d'actions commerciales Techniques de vente et négociation commerciale Pilotage de l'activité commerciale Gestion commerciale Contrôle de gestion du système commercial	84	9
Stratégie marketing et mise en valeur de l'offre Marketing stratégique Etudes et Analyse Opérationnalisation des stratégies Marketing des services	72	8
Management Management de projets Gestion du temps et des priorités Développement personnel	45	3
2ème semestre	248	36
Communication professionnelle Développement relationnel Techniques d'expression écrites et orales Anglais appliqué au commerce	58	4
Mise en situation professionnelle Réalisation de projets Tutorat individuel - Rapport d'activité Rapport d'activité - Présentation finale Pratiques professionnelles - Evaluation entreprise	110	20
PARCOURS Développement commercial (au choix) Techniques de vente à distance Gestion du point de vente Management de la force de vente Gestion de la relation clients	80	12
PARCOURS Management de la Distribution (au choix) Merchandising et gestion de gamme Logistique et gestion des approvisionnements Animations commerciales en point de vente Gestion des Ressources Humaines	80	12
TOTAL	500	60

Modalités d'évaluations : Contrôle continu (épreuves écrites ou orales, individuelles ou en groupe)