

MASTER

MARKETING-VENTE DANS UN MONDE DIGITAL

Niveau 7 (RNCP35907)

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Acquérir les compétences stratégiques et opérationnelles du Marketing physique et digital. Devenir expert dans l'étude et l'analyse du marché pour concevoir la politique de développement commercial, la distribution, le plan de communication, le management des collaborateurs, la direction des projets de l'entreprise.

DURÉE ET RYTHME

Rentrée en Septembre 2024
842h de formation sur deux ans
3 semaines de formation à la rentrée puis rythme d'alternance de 24 mois (3 semaines en entreprise / 1 semaine à l'école)
Formation 100% en présentiel

COMPÉTENCES

- Expertise stratégique marketing
- Expertise stratégique commerciale
- Gestion et management des actions marketing et/ou commerciales
- Aptitude au management et à la direction d'entreprise

MÉTIERS VISÉS

- Chargé(e) de Marketing
- Responsable de Marketing digital
- Chef de projet digital
- Chef de produit
- Business developer
- Category Manager
- Responsable e-marketing / e-commerce
- Chief Digital Officer
- Social Media Manager
- Responsable commercial

MARKETING

- Principe des études de marché
- Marketing stratégique
- Marketing dans un univers digital
- Marketing en contexte B to B
- Comportement du consommateur
- Marketing responsable
- Fonction marketing dans le processus d'innovation

COMMERCIAL

- Stratégie commerciale
- Management commercial
- Gestion de la relation client physique et digitale
- Retail : Intégration physique et digitale

DIGITAL

- E-business - Logistique
- Impact des données sur le marketing et la vente

TRANSVERSAL & PROJETS PROFESSIONNELS

- Anglais professionnel
- Approfondissements Excel
- Entreprenariat
- Méthodes de recherches et projet managérial
- Expérience professionnelle
- Mémoire professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

Évaluation indépendante pour chaque Unité d'Enseignement avec à minima 10/20 à l'épreuve pour validation des crédits ECTS + dossier et soutenance orale sur rapports professionnels individuels.

Valider la rédaction et la soutenance d'un projet managérial (1^{ère} année) et un mémoire de fin d'études (2^{ème} année).

Passage d'une certification d'anglais reconnue.

Niveau d'anglais minimum requis en fin de 1^{ère} année : B1.



PRÉ-REQUIS ET NIVEAU D'ENTRÉE :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (bac+3) dans les domaines domaines du commercial, marketing, communication et/ou digital
- Admission sur dossier et entretien
- Validation du projet par la commission
- Admission définitive conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 24 mois
- Possibilité d'intégrer la formation pour les salariés au travers de plusieurs dispositifs : plan de développement des compétences de l'entreprise, CPF, CPF de transition, VAE (nous contacter pour une étude individualisée de votre projet).

MODALITÉS PRATIQUES

- Accompagnement et mise en relation avec les entreprises
- Accompagnement à la recherche d'alternance

TARIF

Formation en alternance financée par les OPCO

ACCESSIBILITÉ ET INDIVIDUALISATION

Nos locaux sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite (PMR)

Possibilité d'adapter votre parcours de formation si vous êtes une Personne en Situation de Handicap (PSH) en prenant contact avec notre référent handicap : y.sanchez@gard.cci.fr

CHIFFRES CLÉS

68,8% de réussite en 2022-2023

76,9% d'étudiants satisfaits de la formation en 2022-23

83% d'intervenants professionnels en 2022-2023

+ LE PLUS

Méthodes pédagogiques digitales (plateforme MOODLE CNAM)

Apports théoriques, pratiques et mises en situation

Contacts privilégiés avec les entreprises du territoire

Atelier de coaching « recherche d'entreprise »

Accès logiciels spécialisés (Suite Adobe, Pack Office)

Accès aux MOOCS et modules « soft skills »

Projets semestriels réels avec des porteurs de projet et des entreprises locales

formation en partenariat avec **le cnam**
Occitanie

CONTACTS

Campus CCI Gard
69 rue Georges Besse, 30000 Nîmes
recrutement.campus@gard.cci.fr
04 66 87 97 06