

■ Mastère



MANAGER MARKETING, COMMUNICATION & E-BUSINESS

Titre certifié de niveau 7

CARRIÈRES

Fonction commerciale et marketing

- Ingénieur d'affaires/Développeur d'affaires
- Responsable de Marque
- Responsable de la promotion des ventes
- Directeur/trice de la relation client
- Directeur/trice commercial

Fonction communication

- Responsable de la communication
- Chef(fe) de Publicité
- Responsable des relations extérieures
- Responsable de la communication interne

Fonction e-commerce

- Responsable Web Marketing
- Responsable de projet E-Business
- Responsable communication online
- Community Manager

Formation en **ALTERNANCE**

Contrat de Professionnalisation / Apprentissage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce cursus est d'acquérir les compétences nécessaires pour assurer **les fonctions marketing et communication, en phase avec les nouveaux outils numériques.**

CONDITIONS D'ACCÈS

Diplôme :

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de Niveau 6 (Licence, Licence Professionnelle) ou titulaires de 180 crédits ECTS.

L'admission est également ouverte, sous conditions, aux candidats non titulaires d'un des diplômes ou attestations sus mentionnés mais possédant une expérience professionnelle (nous consulter).

Qualités requises :

- Autonomie
- Avoir un bon relationnel
- Rigueur / fiabilité
- Curieux
- Capacité d'analyse
- Gestion multi-projets
- Esprit d'équipe
- Gestion d'équipe

Admission sur analyse du dossier, entretien individuel, test écrit

AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 24 mois, d'octobre Année N à septembre Année N+2

Planning de formation : nous consulter.

- **Inscription** : dès janvier
- **Rentrée scolaire** : octobre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Assiduité
- Examen final et soutenance
- Missions entreprise / évaluation professionnelle

Rendus :

- Mémoire professionnel (MORE)
- Projet professionnel de recherche (PPP)
- Dossier de synthèse / évaluation collective
- Dossier de synthèse / évaluation individuelle

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Concevoir une stratégie marketing
- Animer une stratégie de communication
- Développer une politique commerciale
- Maîtriser les outils marketing multicanaux
- Maîtriser la communication en ligne

VALIDATION

Cette formation est un titre certifié délivré par Talis Compétences & Certifications, enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles.

« Manager de la stratégie et de la performance commerciale » Niveau 7 (EU) avec le code NSF 312. Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018.

VAE : titre également accessible par la voie de la VAE

Organisme certificateur VAE : Talis Compétences & Certifications

Cette formation permet de valider 60 crédits ECTS



Le Mastère **« Manager en marketing, Communication et E-Business »** permet à son titulaire de certifier les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier dès la fin de la formation.

Le terme « Mastère » indique un niveau d'études Bac+5 et non un diplôme conférant un grade universitaire.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1^{ère} Année

BLOC 1 - ANALYSER LE MARCHÉ ET SES ENJEUX

- Comprendre et analyser la stratégie marketing
- Business Game
- Manager la Marque
- Manager le Produit et l'Innovation
- Comprendre les Enjeux du Web Marketing

BLOC 2 - ÉLABORER UNE RECOMMANDATION MARKETING COMMUNICATION

- Analyser l'Actualité Economique
- Construire sa Veille Documentaire
- Réaliser des Etudes de Marché

BLOC 3 - ÉLABORER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION

- Elaborer et Deployer le Plan Marketing et Communication
- Gérer le Parcours Client
- Développer ses Compétences Commerciales
- Optimiser la Gestion de la Relation Client
- Gérer les Relations avec les Prestataires

BLOC 4 - PILOTER UN PROJET MARKETING ET COMMUNICATION

- Manager un Projet
- Base de Finance pour non Financiers
- Elaborer son Business Plan
- Construire un Tableau de Bord Opérationnel
- Acquérir les Fondamentaux du Management Transversal
- Conduire et Animer une Réunion
- Elaborer et Suivre le Budget des Actions Marketing et Communication
- SEO SEA Référencement Niveau 1

BLOC TRANSVERSAL

- Bureautique
- Séminaire d'Anglais
- Se Familiariser avec les logiciels de PAO
- Construire un site web niveau 1
- Concevoir des Contenus Audiovisuels pour le Web
- Master Classes
- Méthodologie Mémoire et travaux tutorés
- Projet Personnel

2^{ème} Année

BLOC 1 - ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MULTICANALE - OPTIMISER SA PERFORMANCE

- Définir les Orientations Stratégiques
- Comprendre l'Environnement International
- Conduire un Projet Marketing et Commercial Digital
- Exploiter les Outils de Business Intelligence pour la Décision Stratégique
- Développer son Réseau Commercial et Gérer la Relation Client
- Réussir sa campagne Publicitaire Multicanale

BLOC 2 - DÉVELOPPER LES CAMPAGNES DE PROSPECTION ET PILOTER LE PLAN D' ACTIONS OPÉRATIONNELLES

- Animer les Médias Sociaux et Gérer son e-Réputation
- Développer ses Relations Publiques (événementiel - relation presse...)
- Elaborer et Piloter le Plan d'action Marketing et Communication 2

BLOC 3 - PILOTER, BUDGÉTER ET CONTROLER LA RÉALISATION DES AFFAIRES

- Optimiser son Portefeuille Clients
- Lire et interpréter les Etats Financiers
- Définir le Processus de Prise de Décision

BLOC 4 - MANAGER DES ÉQUIPES

- Devenir Manager Coach
- Convaincre son Auditoire
- Négocier les objectifs et apprécier la performance

BLOC TRANSVERSAL

- Nouveaux Business Modèles
- Anglais
- Bureautique : perfectionnement Tableur - Présentation Visuelle
- Créativité
- Droit du Numérique
- Création de Sites Web et Webmastering
- Atelier PAO
- Technique de Rédaction Web
- Storytelling
- Référencement et Mesure de la Performance Web
- Master Classes
- Méthodologie Mémoire et Travaux tutorés
- Projet Personnel

Remarque : cette formation ne permet pas actuellement de valider des blocs de compétences séparément

DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDES

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'IEF (exercices pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise.

Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).

Il existe deux types de contrats :

- 01. APPRENTISSAGE
- 02. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

CONTACT


📍 15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim

✉️ ief@institutformation.org

☎️ 03 88 45 31 05

www.institutformation.org

 @IEFStrasbourg

 @ief_strasbourg

 Institut Européen de Formation



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : referent-handicap@institutformation.org