

LES OBJECTIFS

- ✓ En conjuguant l'exigence académique et l'expérience terrain via l'apprentissage, notre formation favorise l'acquisition des connaissances et des compétences sur les fonctions commerciales, marketing et managériales.
- ✓ Le parcours est construit pour former des profils capables de gérer la relation client, les nouvelles techniques du marketing et l'animation des équipes dans un monde en perpétuelle mutation.

LES COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise
- ✓ Commercialiser l'offre de produits et de services de l'entreprise via des outils de marketing digitaux
- ✓ Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage et de dispositif commercial
- ✓ Assurer des fonctions d'encadrement et d'animation des forces de vente terrain

LES INFOS CLÉS

<p>DIPLÔME NATIONAL D'ÉTAT</p> <p></p> <p>- Intitulé officiel : Licence Droit, Économie, Gestion 60 ECTS - RNCP : 35924</p>	<p>DURÉE</p> <p>- 1 année scolaire : rentrée en sept 2022 500 heures de cours</p>	<p>ARGENT</p> <p>- Formation gratuite - Rémunération par l'entreprise : entre 790 et 1210 €/mois</p>	<p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p> <p>- Contrôles continus + examens finaux + soutenance</p>
<p>PRÉREQUIS</p> <p>- Titulaire d'un diplôme niveau Bac + 2 (BTS, DUT, L2) - Titulaire d'un titre RNCP de Niveau III</p>	<p>CONTRATS</p> <p>- Apprentissage : < 30 ans - Professionnalisation : < 26 ans - Salariés en activité ou en reconversion</p>	<p>RYTHME</p> <p>- 2 jours en école / 3 jours en entreprise</p>	<p>SUITE DU PARCOURS</p> <p>- Poursuite d'études : Master BAC +4 / +5 - Entrée dans la vie active : métiers du commerce, du marketing et du management</p>

LES + D'INSIDE CAMPUS

UNE ÉQUIPE ACTIVE QUI MET EN RELATION LES JEUNES ET LEURS FUTURES ENTREPRISES D'ACCUEIL

DES FORMATEURS PROFESSIONNELS, EXPERTS DU MONDE DE L'ENTREPRISE ET DE L'ENSEIGNEMENT

DES APPROCHES PÉDAGOGIQUES INNOVANTES ET PARTICIPATIVES

UN CAMPUS FAMILIAL AVEC UN ESPRIT DE PROXIMITÉ, DE PARTAGES ET D'ÉCHANGES

DES LOCAUX MODERNES, CHALEUREUX, COSY QUI FAVORISENT LE COLLECTIF

LE PROGRAMME

SUIVRE AVEC INTÉRÊT ET ENTHOUSIASME NOTRE FORMATION, C'EST L'ASSURANCE POUR VOUS DE COMPRENDRE ET DE MAÎTRISER :

Globalement, un programme articulé autour de 4 axes

L'ENTREPRISE

Intégrer son environnement externe et son fonctionnement interne pour la piloter au mieux

LE MANAGEMENT CLIENT

Encadrer et animer les équipes autour de la relation client pour lui faire vivre une expérience

LE MARKETING

Appréhender les outils digitaux pour répondre aux enjeux de l'omnicanalité

LES CHIFFRES

Découvrir le contrôle de gestion et savoir négocier pour défendre les marges

Plus particulièrement, un programme pluridisciplinaire à caractère professionnel

500 HEURES

Assurer la veille et les études

Veille stratégique et concurrentielle

4 CR

Mettre en œuvre les outils du marketing opérationnel

Marketing électronique - marketing digital
Initiation au marketing B to B

6 CR

6 CR

Développer, animer, manager

Négociation et management des forces de vente : approfondissements
Management des organisations
Gestion de la relation client (CRM)

4 CR

6 CR

6 CR

Mesurer et contrôler l'activité

Comptabilité et contrôle de gestion (découverte)
Règles générales du droit des contrats

4 CR

4 CR

Communiquer

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
Anglais professionnel

4 CR

6 CR

Expérience professionnelle

Expérience d'au moins 1 an (acquise au cours de l'alternance)
validée par un rapport d'activité

10 CR

(CR = crédits)

Programme détaillé des modules, conditions d'expérience professionnelle et de délivrance du diplôme accessibles sur notre site : insidecampus.fr

POUR + D'INFO

INSIDE CAMPUS
4A, rue du Bignon
PA de la Prunelle
22190 **PLÉRIN**

PLONGE AU CŒUR DE L'ENTREPRISE

02 96 64 21 76
go@insidecampus.fr
insidecampus.fr

