

Image not found or type unknown



OBJECTIFS

Les objectifs de la formation :

Un objectif commercial permettant de :

- définir et mettre en oeuvre les actions nécessaires à la vente de produits et services (études marketing, conception de produits, tarification, communication, distribution) en se situant dans la stratégie de l'entreprise,
- négocier, vendre et établir des relations durables avec des segments de clients rentables,
- définir et développer des systèmes d'information pour piloter les actions précédentes.

Un objectif managérial permettant de :

- maîtriser et appliquer des processus mobilisant des ressources à travers une organisation, dans un contexte de concurrence-coopération, pour satisfaire un ensemble de parties prenantes essentielles,
- comprendre et mettre en oeuvre l'ensemble de principes et outils utiles aux managers commerciaux pour mettre en oeuvre un management efficace.

Compétences visées :

- Aptitude au management et à la direction d'entreprise
- Expertise stratégique marketing et sa définition
- Expertise stratégique commerciale et sa définition
- La gestion et le management des actions marketing et /ou commerciales.

Image not found or type unknown



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau bac+3 dans le domaine de la gestion de préférence.
- La sélection s'effectue sur dossier et commission d'admission.
- L'admission définitive est conditionnée par la conclusion d'un contrat d'alternance d'une durée de 24 mois minimum.
- Possibilité d'intégrer la formation dans le cadre du plan de développement des compétences pour les salariés déjà en poste.
- Possibilité de mobiliser son CPF.

Image not found or type unknown



NATURE DE LA FORMATION

Alternance sur 24 mois :

Vous commencez par 4 semaines en centre de formation. C'est l'idéal pour préparer votre arrivée en entreprise. L'objectif est de favoriser votre mise en action immédiate.

Puis, tout au long de l'année, vous alternez :

- 3 semaines en entreprise
- 1 semaine en centre.

Nombre de crédits ECTS : 120 crédits

- > 94 crédits de cours et exercices dirigés.
- > 26 crédits d'expérience professionnelle.

Niveau de sortie :

Bac +5.

Image not found or type unknown



COÛT

Nous consulter. Prise en charge par l'entreprise et son OPCO.

Image not found or type unknown



CONTACT & INSCRIPTION

I sabelle Leroy

Chargée relation entreprise et recrutement

04 66 87 96 78

i.leroy@gard.cci.fr

[Fiche diplôme Master Marketing dans un monde digital \(.pdf - 1.16 Mo\)](http://archives.gard.cci.fr/file/mastermarketingdansunmondedigitalpdf/)

[\(http://archives.gard.cci.fr/file/mastermarketingdansunmondedigitalpdf/](http://archives.gard.cci.fr/file/mastermarketingdansunmondedigitalpdf/)

[Dossier de candidature Master Marketing dans un monde digital \(.pdf - 679.77 Ko\)](http://archives.gard.cci.fr/file/dossierdecandidature-mastermarketingdansunmondedigitalpdf/download)

[\(http://archives.gard.cci.fr/file/dossierdecandidature-mastermarketingdansunmondedigitalpdf/download\)](http://archives.gard.cci.fr/file/dossierdecandidature-mastermarketingdansunmondedigitalpdf/download)