

L'apprenti(e) exerce ses fonctions dans une entreprise qui possède ou qui souhaite mettre en place un service Marketing.

Formation reconnue par l'Etat et délivrée par Formatives Network sous le code RNCP suivant : 39205, enregistrée le 27/06/2024.

Votre Profil

Titulaire d'un BAC +2 (DUT, BTS, L2), vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel, vous faites preuve d'autonomie, de réactivité, de rigueur ainsi que de capacités managériales, avec une appétence pour le digital.

Votre Entreprise

Vous exercez votre activité dans toute forme d'organisation (artisanale, commerciale, industrielle, associative ou publique) disposant d'un service commercial et marketing.

Votre Activité

Vous mettez en œuvre une stratégie de développement commercial et le plan d'actions commerciales de l'entreprise.

Vous mettez en place des actions de marketing digital (stratégie de contenu, search marketing, affiliation, marketing viral...).

Vous organisez la force de vente et managez l'équipe commerciale (à proximité et à distance).

Suite de parcours

Possibilité de poursuivre les études en BAC +5 Manager des Organisations.



MISSIONS

Mettre en œuvre une stratégie de développement et marketing.

Piloter le développement en mode projet.

Manager durablement une équipe à proximité et à distance.

Diffuser des produits et des services.

Prérequis

Etre titulaire d'un BAC +2 ou d'un diplôme de Niveau 5.

Durée et rythme

La durée de formation en alternance est de 520 heures sur 1 an pour un contrat d'apprentissage.

Le rythme de formation est de 2 jours au CFA par semaine (les jeudis et vendredis).

Méthodes mobilisées

Formation en présentiel.
Alternance entre cours magistraux, TD et études pratiques.

Modalités d'évaluation

Examens (partiels, étude de cas, challenge), travaux de compétence (11 comptes rendus), dossier professionnel (examen national, 3 synthèses, 1 compte rendu et 5 recommandations), livrables (rapport d'activité, dossier projet, livret d'employabilité), grand oral.

Objectifs

Etre capable : de mettre en œuvre une stratégie de développement, de piloter le développement en mode projet à travers la gestion de différents projets sur le court et long terme, de manager durablement une équipe à proximité et à distance ainsi que des services, d'assurer la promotion de vos différents produits à travers divers supports.

Modalités et délais d'accès

Notre rentrée est en septembre, les RDV avec nos conseillers sont possibles toute l'année.

Contacts

Pour prendre un RDV, veuillez nous contacter à l'adresse suivante : recrutement@kedi.fr.

Accessibilité aux personnes handicapées

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à un handicap, n'hésitez pas à nous contacter.
Réfèrent handicap : Laetitia CHOMIK.
Adresse mail : laetitia.chomik@kedi.fr

Enseignements

Gestion d'entreprise

Marketing

Compétences Pro Marketing

Stratégie des Organisations

Management et Ressources Humaines

Valorisation des Compétences Professionnelles

Communication

Le tableau du déroulement de l'examen est à consulter sur la plaquette numérique se trouvant sur le site internet de Kedi Formation.

www.kedi-formation.fr / recrutement@kedi.fr
03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse

Règlement d'examen

Contrôle Continu
<ul style="list-style-type: none">• Partiels• Etudes de cas• Mise en Situation• Challenge• Oraux
Travaux de compétences
<ul style="list-style-type: none">• 13 comptes rendus
Dossier Professionnel (Examen National)
<ul style="list-style-type: none">• 4 synthèses• 5 recommandations
Livrables
<ul style="list-style-type: none">• Rapport d'activité• Dossier projet• Livret d'employabilité
Grand oral