

EN RÉSUMÉ

VERS QUELS MÉTIERS ?

- Responsable de la gestion de la relation client
- Manager de projet relation client/ CRM
- Digital manager
- Directeur marketing client

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme ou certification de niveau 6
- Entretien de motivation
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation, réponse sous 20 jours ouvrables.
- Détails des modalités d'accès

EXAMEN

- Titre certifié par l'état de niveau 7, en partenariat avec l'Institut du Commerce et du Développement (ICD) – groupe IGS, Paris.
- Possibilité de modularisation par blocs de compétences
- RNCP : N°31991 - Certif info : N°104841

QUELQUES CHIFFRES (1)

La formation ayant débutée en septembre 2019, nous ne possédons pas de chiffres sur l'insertion professionnelle pour le moment.

TARIFS (1)

- Formation gratuite - Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration..) nous consulter.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

(1) Détails et mise à jour sur le site internet de la MFR



SITE DE FORMATION

MFR IFACOM LA FERRIÈRE
02 51 98 42 29
ifacom@mfr.asso.fr
www.ifacom.fr

BAC +5 MANAGER DE LA RELATION-CLIENT ET DU MARKETING DIGITAL

sur
2 ans

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 26 semaines à la MFR
- 22 mois en entreprise



RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 490 heures / an en entreprise



STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Toutes entreprises souhaitant développer leur gestion de la relation client.

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Déployer la stratégie omnicanale au sein de l'entreprise
- Développer la politique de communication et gérer la e-réputation
- Concevoir une stratégie marketing et piloter le plan d'actions
- Impliquer les équipes dans la relation client
- Optimiser le suivi de la relation client, la fidélisation et la gestion de l'insatisfaction.

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Concevoir une stratégie marketing orientée client afin d'adapter l'offre produits/services à l'évolution des besoins de la clientèle.
- Déployer et conduire la stratégie marketing omnicanale adaptée aux nouveaux comportements d'achat des clients.
- Optimiser la proximité et l'engagement du client à l'égard de la marque (stratégie de fidélisation).
- Piloter la relation client afin d'améliorer l'expérience client.
- Manager, animer et encadrer les équipes marketing/service clients/commerciales.

MOBILITÉ INTERNATIONALE :

- Séjour de mobilité internationale

COMPÉTENCES TRANSVERSES :

- Anglais
- Techniques oratoires et rédactionnelles
- Géopolitique

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES (1)