

EN RÉSUMÉ

VERS QUELS MÉTIERS?

- Chargé de projet marketing
- Community manager
- Chef de secteur vente
- Chargé d'affaires

PRÉ-REQUIS, DÉLAI D'ACCÈS

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT, Bac +2)
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation, réponse sous 20 jours ouvrables.
- Détails des modalités d'accès ⁽¹⁾

EXAMEN

- Titre certifié par l'état de niveau 6, en partenariat avec l'institut du commerce et du développement (ICD) – Groupe IGS, Paris
- Certification en contrôle continu/ soutenance du mémoire
- Possibilité de modularisation par blocs de compétences
- RNCP : N°28675 - Certif info : N°96903

POURSUITES D'ÉTUDES

Mastère/Master :

- Relation Client
- Marketing communication
- Marketing e-commerce
- Gestion de profit

QUELQUES CHIFFRES ^{(1) (2)}

- 86 % de réussite à l'examen session juin 2023 (17 reçus sur 17 présents)
- 100 % de persévérance ⁽²⁾ en formation sur l'année scolaire
- 6 mois après la formation, session juin 2022 :
71 % en poursuite de formation
24 % sur le marché de l'emploi dont :
- 100 % en emploi
5 % autre situations (service civiques, santé, congé maternité,...)

TARIFS ⁽¹⁾

- Formation gratuite sauf pour les adultes, mais dans ce cas possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise. Pour plus de détails nous consulter.
- 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



BACHELOR RESPONSABLE COMMERCIAL – MARKETING DIGITAL

sur
1 an

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



DURÉE

- Rentrée en novembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 15 semaines à la MFR
- 510 heures sur 12 mois



RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 3 semaines 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

Entreprises qui souhaitent développer diverses stratégies commerciales et marketing, destinées à accentuer les ventes et ainsi augmenter son chiffre d'affaires.

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Piloter le plan d'action commerciales
- Développer un plan marketing opérationnel
- Déployer la stratégie de communication de l'entreprise
- Gérer et animer la stratégie web

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°5285 0044785 auprès de la préfecture de la région des Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

SITE DE FORMATION

MFR IFACOM LA FERRIÈRE
02 51 98 42 29
ifacom@mfr.asso.fr
www.ifacom.fr
Numéro siret : 342 299 716 000 15

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Communication digitale
- Marketing et e-business
- Management de l'entreprise
- Développement commercial
- Gestion de l'entreprise

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Conception de stratégie de communication
- Gestion des réseaux sociaux
- Gestion des contenus (sites web et médias sociaux)
- Études et recherches marketing
- Marketing opérationnel
- WebMarketing
- Fondamentaux du management
- Stratégie d'entreprise
- Droit des affaires / Droit commercial
- Management commercial
- Stratégie de distribution
- Technique de vente
- Négociation commerciale
- Gestion financière
- Gestion commerciale opérationnelle
- International Business Développement
- Projet de développement commercial et marketing
- Cas de synthèse
- Accompagnement vers l'emploi
- Informatique bureautique
- Communication écrite et orale
- Techniques de scène
- Anglais business
- Gestion de projet
- Démarche volontaire de progrès de compétences (performance)
- Préparation soutenance
- Tutorat pédagogique

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Détails et mise à jour le site Internet de la MFR ou par téléphone

⁽²⁾ Pourcentage des jeunes et/ou des adultes ayant réalisé la totalité de l'année scolaire

⁽³⁾ Les chiffres concernent la dernière année scolaire