

## 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 <sup>(1)</sup>

### 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 <sup>(1) (2)</sup>

- 100 % de réussite à l'examen session juin 2022 (17 reçus sur 17 présents)
- 100 % de persévérance <sup>(2)</sup> en formation sur l'année scolaire
- 6 mois après la formation, session juin 2021 :  
*Nous ne disposons pas de chiffres.*

### TARIFS <sup>(1)</sup>

- 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

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

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

<sup>(3)</sup> Les chiffres concernent la dernière année scolaire



# 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

### 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 <sup>(1)</sup>