

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Fournir les compétences nécessaires pour assurer des activités de développement de projets dans les domaines de la vente, du marketing et de la distribution. Vous développerez un savoir-faire en commerce, marketing, négociation, digital et communication dans un environnement BtoB ou BtoC.

## Organisation de la formation

Septembre - Aout

En contrat d'apprentissage

Durée de la formation : 1 an en alternance

- Cours en présentiel -

Rythme annuel de l'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise

## NIVEAU D'ENTRÉE :

BAC+2 : 120 crédits ECTS validés en L2 DEG ou SHS, BTS CI, BTS MCO, BTS CG, IUT GEA ou Tech de CO

## Poursuite d'étude en alternance :

Ecole de commerce, Master Commerce, Marketing

## FONCTIONS VISÉES

- Chargé de clientèle,
- Manager adjoint de force de vente,
- Chargé de la relation clients,
- Chef de produits,
- Assistant marketing,
- Chef de projet digital

Taux de réussite 2023 : 100%

## MISSIONS POSSIBLES EN ALTERNANCE

- ✓ Commercialiser l'offre de produits ou de service
- ✓ Gérer l'administration des ventes au sein d'un service commercial
- ✓ Chargé de projet marketing digital
- ✓ Assistant chef de produits
- ✓ Assistant Manager d'une force de vente

## UN POLE DE VIE ETUDIANTE

- Cafétéria
- Foyer étudiant
- Gymnase
- BDE



## INSCRIPTION

### Sélection sur dossier et entretien de motivation

- ✓ Demande de dossier de candidature par mail : [ufa@montalembert-courbevoie.com](mailto:ufa@montalembert-courbevoie.com) ou
- ✓ Demande de dossier de candidature par téléphone : au 01 80 88 21 41
- ✓ Téléchargement du dossier à l'adresse : [www.polesupmontalembert.com](http://www.polesupmontalembert.com)
- ✓ Récupération du dossier à l'accueil de Montalembert : 238 Boulevard Saint-Denis 92400 Courbevoie

## UNE FORMATION D'EXCELLENCE

**Evaluation** : CCF 30% - Examen final 70%

	Unités d'enseignement	ECTS	Coefficient
<b>AXE 1</b>	<b>Environnement concurrentiel et juridique</b>		
	Veille stratégique et concurrentielle	4	1
	Règles générales du droit des contrats	4	1
<b>AXE 2</b>	<b>Management – Marketing - Gestion</b>		
	Management des organisations	6	3
	Négociation et management des forces de vente	4	3
	Marketing électronique – Marketing digital	6	3
	Initiation au marketing BtoB	6	3
	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6	3
	Stratégie de communication multicanal	4	3
	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	4	1
<b>AXE 3</b>	<b>Anglais et intégration professionnelle</b>		
	Anglais professionnel	6	1
	Expérience professionnelle	10	
<b>TOTAL</b>			

## LES PLUS

- ✓ **Un accompagnement personnalisé** et des Ateliers de Recherche d'Entreprises
- ✓ **Des conférences** faites par des intervenants de grande qualité issus du monde professionnel
- ✓ **Un accompagnement** à la suite de parcours
- ✓ **Un partenariat** avec Admissions Parallèles pour la préparation des concours AST2
- ✓ Un Pôle de **vie étudiante** avec cafétéria et foyer



POUR PLUS D'INFORMATION

VISITEZ NOTRE SITE : [www.polesupmontalembert.com](http://www.polesupmontalembert.com)

Pôle Supérieur Montalembert - 238 boulevard Saint Denis 92400 Courbevoie