

CYCLE BACHELOR

"CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DE MARKETING OPÉRATIONNEL"

groupe
mab
academy



1 semaine en CFA/3 semaines en entreprise



7 900€ (Formation financée par l'employeur)

Programme

Option "Management et entrepreneuriat"

Pré-requis:

- Post BAC+2 validé : admission sur dossier, tests et entretien
- Titulaire d'un BTS, d'un DUT ou d'une L2
- Ou Titre de Niveau 5 et 120 ECTS
- Ou expérience professionnelle significative / Validation des Acquis professionnels et Personnels

Validation

- Contrôle continu, exposés, dossiers
- Examens et présentations avec soutenance
- Mission entreprise / Évaluation professionnelle
- Épreuve de synthèse : audit marketing et commercial / Étude de marché
- Réalisation d'un rapport et d'une soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle

Débouchés

- Attaché(e) commercial(e)
- Business developer
- Adjoint(e) responsable export
- Chargé(e) de webmarketing
- Community manager
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires marketing
- Chargé(e) de développement commercial
- Chargé(e) de marketing-communication



TALIS
BUSINESS
SCHOOL

Organisme certificateur : Talis Compétences & Certifications

32 Rue Hippolyte Bottier - 60200 COMPIEGNE

www.groupemab.com

09.87.38.20.85

Suivez-nous:



CYCLE BACHELOR

"CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DE MARKETING OPÉRATIONNEL"

groupe
mab
academy



1 semaine en CFA/3 semaines en entreprise



7 900€ (Formation financée par l'employeur)

Programme

Préparation de plans de développement

- Orientations stratégiques
- E-Business et Stratégie multicanal
- Mix marketing et plan marketing
- Economie numérique et collaborative

Majeure

- Développer ses compétences commerciales
- Animer le plan d'action marketing et commercial
- Négocier et gérer son portefeuille
- Parcours client
- Réaliser des tableaux de bord et reporting

Organisation de la veille marchés/concurrence

- Veille concurrentielle
- Etudes marketing

Organisation d'actions commerciales et de marketing opérationnel

- Enjeux du marketing relationnel
- Achats et logistiques

Animation d'équipe

- Organisation et animation du travail d'équipe
- Gestion de la diversité et de l'interculturel
- Principes de la conduite de projet

Gestion des éléments budgétaires et financiers

- Gestion budgétaire
- Mécanismes du contrôle de gestion

Enseignements transverses

- Business english for management
- English seminar
- Business game
- Master classes

32 Rue Hippolyte Bottier - 60200 COMPIEGNE

www.groupemab.com

09.87.38.20.85

Suivez-nous:



CYCLE BACHELOR

"CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DE MARKETING OPÉRATIONNEL"

groupe
mab
academy



1 semaine en CFA/3 semaines en entreprise



7 900€ (Formation financée par l'employeur)

Programme

Option "Marketing et communication digitale"

Pré-requis:

- Post BAC+2 validé : admission sur dossier, tests et entretien
- Titulaire d'un BTS, d'un DUT ou d'une L2
- Ou Titre de Niveau 5 et 120 ECTS
- Ou expérience professionnelle significative / Validation des Acquis professionnels et Personnels

Validation

- Contrôle continu, exposés, dossiers
- Examens et présentations avec soutenance
- Mission entreprise / Évaluation professionnelle
- Épreuve de synthèse : audit marketing et commercial / Étude de marché
- Réalisation d'un rapport et d'une soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle

Débouchés

- Attaché(e) commercial(e)
- Business developer
- Adjoint(e) responsable export
- Chargé(e) de webmarketing
- Community manager
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires marketing
- Chargé(e) de développement commercial
- Chargé(e) de marketing-communication



TALIS
BUSINESS
SCHOOL

Organisme certificateur : Talis Compétences & Certifications

32 Rue Hippolyte Bottier - 60200 COMPIEGNE

www.groupemab.com

09.87.38.20.85

Suivez-nous:



CYCLE BACHELOR

"CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DE MARKETING OPÉRATIONNEL"

groupe
mab
academy



1 semaine en CFA/3 semaines en entreprise



7 900€ (Formation financée par l'employeur)

Programme

Préparation de plans de développement

- Orientations stratégiques
- E-Business et stratégie multicanal
- Mix marketing et plan marketing
- Economie numérique et collaborative

Majeure

- Building commercial communication
- Animer le plan d'action digital, marketing et communication
- Mesurer les actions, indicateurs de suivi marketing et KPI
- Comportement du consommateur et e-shopping
- Intégrer des éléments de marketing de contenu

Organisation de la veille marchés/concurrence

- Veille concurrentielle
- Etudes marketing

Organisation d'actions commerciales et de marketing opérationnel

- Enjeux du marketing relationnel
- Achats et logistiques

Animation d'équipe

- Organisation et animation du travail d'équipe
- Gestion de la diversité et de l'interculturel
- Principes de la conduite de projet

Gestion des éléments budgétaires et financiers

- Gestion budgétaire
- Mécanismes du contrôle de gestion

Enseignements transverses

- Business english for management
- English seminar
- Business game
- Master classes

32 Rue Hippolyte Bottier - 60200 COMPIEGNE

www.groupemab.com

09.87.38.20.85

Suivez-nous:

