

LICENCE PRO | BAC+3

MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL

LES ATOUTS

- ✓ Une formation professionnalisante orientée sur les compétences liées au marketing et au développement commercial
- ✓ De nombreuses mises en pratique au sein des enseignements
- ✓ Autonomie, initiative et développement de l'esprit critique lors des projets de groupe et du rapport d'activité

OBJECTIFS

Former des collaborateurs aptes à :

- S'adapter et évoluer en fonction des besoins de leur entreprise
- Accompagner le développement de la fonction commerciale
- Etablir un plan d'actions commerciales
- Initier des actions marketing et participer au développement des ventes

COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer une veille sur son environnement interne et externe
- Accompagner la fonction commerciale grâce aux apports du marketing
- Analyser son activité et faire des préconisations
- Créer et entretenir des partenariats
- Maîtriser les techniques d'animation d'une équipe commerciale / fédérer autour de ses actions et projets

DÉBOUCHÉS ET MÉTIERS VISÉS

Parcours développement commercial :

- Assistant commercial et marketing
- Chargé de projet marketing et communication
- Assistant Gestion Relation Client
- Assistant promotion des ventes

Evolution vers des postes d'encadrement :

- Responsable marketing opérationnel
- Responsable de point de vente
- Manager de la Force de Vente

Lieu :

Saint-Denis, site de la Victoire

Durée : 14 mois

Nombre de places : 25

Responsable :

Emmanuelle KLEINLOGEL

Rythme hebdomadaire :

2 jours en cours

3 jours en entreprise

Publics :

- Etudiants en poursuite d'études
- Professionnels en reprise d'études et demandeurs d'emploi

TAUX DE
RÉUSSITE

63%
cohorte 22/23

INSERTION
PRO

100%
cohorte 22/23

Coût de la formation :

- Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Droits nationaux universitaires annuels pris en charge par l'employeur : 170 € Tarifs 2023-2024

MODALITÉS D'ADMISSION

Conditions d'accès

- BAC +2 en Eco Gestion (120 ECTS) validé ou équivalent
- Validation de l'expérience possible (VAPP)
- **Taux de sélection moyen** : 54,4 % (Cohorte 2023-2024)

Comment candidater

- Dossier dématérialisé à constituer en ligne
- Entretien de motivation
- Calendrier des admissions et procédure sur www.iae-reunion.fr

SATISFACTION

95%

des étudiants
en alternance satisfaits

Dispositifs :

- Contrat de professionnalisation
- Apprentissage
- Pro-A
- CPF de transition
- Parcours emploi compétences (PEC)

ENSEIGNEMENTS

	Heures	ECTS
1er semestre	252	24
Gestion de l'entreprise Stratégie d'entreprise Droit commercial Informatique	51	4
Conduite et pilotage d'actions commerciales Techniques de vente et négociation commerciale Pilotage de l'activité commerciale Gestion commerciale Contrôle de gestion du système commercial	84	9
Stratégie marketing et mise en valeur de l'offre Marketing stratégique Etudes et Analyse Opérationnalisation des stratégies Marketing des services	72	8
Management Management de projets Gestion du temps et des priorités Développement personnel	45	3
2ème semestre	248	36
Communication professionnelle Développement relationnel Techniques d'expression écrites et orales Anglais appliqué au commerce	58	4
Mise en situation professionnelle Réalisation de projets Tutorat individuel - Rapport d'activité Rapport d'activité - Présentation finale Pratiques professionnelles - Evaluation entreprise	110	20
Développement commercial Techniques de vente à distance Gestion du point de vente Management de la force de vente Gestion de la relation clients	80	12
TOTAL	500	60

Modalités d'évaluations : Contrôle continu (épreuves écrites ou orales, individuelles ou en groupe)