

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

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