



INSTITUT INTERNATIONAL des NOUVELLES TECHNOLOGIES OF - CFA

4, Faubourg Alexandre Isaac 97 110 POINTE-à-PITRE

Tél : 590 690 95 01 07 / 0590 91 05 60

SIRET : 918 805 342 00014 - Code APE : 8559A

D.A numéro 01 97 34666 97 Numéro UAI : 9711342G

FICHE TECHNIQUE

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL

☐ Etudiant en formation initiale

☐ Salarié en Alternance

DESCRIPTIF

Cette formation BAC+3 est orientée sur les compétences liées à la mercatique, la négociation, la recherche commerciale ou le management de projets commerciaux.

OBJECTIFS

La licence professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel vise à 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

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

COMPETENCES VISEES

- 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

PUBLICS

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

CONDITIONS D'ACCES

- Étudiants titulaires d'un BAC+2 (BTS MCO, BTS NDRC, BTS Gestion de la PME, DUT...) qui souhaitent approfondir leurs connaissances ou changer de projet professionnel.

PROFIL

Les qualités et potentiels attendus pour suivre cette formation :

- Sens des relations humaines, persévérance, dynamisme, créativité, professionnalisme et sens de l'organisation.

L'entrée se fait sur entretien de motivation et dossier.

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Moyens pédagogiques

Cours en présentiel ou / et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Travaux de groupe, activités de recherche et visites entreprises

Ateliers de développement personnel, Accompagnement

Entretiens de suivi

Ateliers digitaux

Examens blancs pour les écrits ainsi que pour les oraux

Mise à disposition de plateformes et ressources pédagogiques en ligne

Accompagnement par un Responsable Formation dédié et un tuteur / maître d'apprentissage en entreprise

Outils pédagogiques

- Salle dédiée
- Tableaux connectés

- Ordinateurs
- Accès internet

Modalités d'évaluation

- Test d'évaluation à l'entrée en formation sous forme de QCM,
- Test d'évaluation après chaque séquence sur la base d'exercice pratique, d'études de cas
- Contrôles en Cours de Formation (CCF) écrits et oraux
- Entretien individuel au milieu de la formation
- Dossier professionnel
- Entretiens tripartites de suivi en entreprise
- Conseils de classe semestriels
- Examen blanc en milieu de formation
- Test d'évaluation finale ou sommative
- Examens blancs dans les conditions de la certification

A l'issue du cursus, le centre procédera à une évaluation.

PROGRAMME

UNITE ENSEIGNEMENT MARKETING

Marketing fondamental et opérationnel	30h
Marketing des services	20h
Gestion de la relation client	30h
Marketing direct	30h
Techniques de communication et de négociation	30h
Création de site WEB et TIC	30h
Anglais commercial	40h

UNITE ENSEIGNEMENT MANAGEMENT

Outils de management des hommes	30h
Droit du travail	30h
Politique générale de l'entreprise	30h

UNITE GESTION

Gestion comptable et financière	40h
---------------------------------	-----

Gestion budgétaire	30h
UNITE ENSEIGNEMENT OPTIONNEL OBLIGATOIRE	
Connaissance de l'environnement local (option obligatoire)	30h
Economie internationale (option obligatoire)	30h
UNITE ENSEIGNEMENT PROJET TUTEUR	
Suivi de projet tutoré	150h
Stage de professionnalisation	420h
VOLUMEHoraire TOTAL	970H

METHODES PEDAGOGIQUES :

La méthode pédagogique que nous développons au sein du centre est une méthode où se combinent la méthode traditionnelle (transmissive) où le formateur apporte un savoir, mais n'est pas le seul détenteur du savoir et une méthode plus active qui implique l'apprentissage par l'expérience c'est à dire où le stagiaire « Apprend en faisant », il passe du savoir au savoir-faire.

Nous plaçons les apprenants au cœur du processus d'apprentissage et nous leur permettons d'être cognitivement actifs au-delà de la lecture d'un texte ou de l'écoute d'un exposé.

La formation est dispensée en face-à-face avec une alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques, complétés par une mise en œuvre des savoirs, des savoirs-être et savoir-faire en entreprise.

Ces modalités peuvent être adaptées en cas de besoin : alternance de formation en présentiel et distanciel, avec l'utilisation d'une plateforme de formation à distance permettant la continuité de la formation

En mettant en œuvre ces méthodes, notre objectif est :

- de développer la capacité d'innover, de collaborer et de résoudre des problèmes ;
- de soutenir l'aptitude à apprendre de façon autonome ;
- de solliciter un engagement et une implication réels du stagiaire ;
- de favoriser des apprentissages durables ;
- d'augmenter le plaisir d'apprendre.

La taille varie en fonction des besoins : Temps de travail individuel, en sous-groupes et en groupe entier.

HANDICAP

Les modalités pédagogiques de la formation peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap.

IINTECH accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Référent handicap

Téléphone : 0590 91 05 60

Mail : referent@iintech.fr

EQUIPE PEDAGOGIQUE

En charge de l'enseignement : équipe de formateurs expérimentés et d'intervenants professionnels

En charge de suivi : formateur référent, responsable pédagogique, maître d'apprentissage en entreprise

Des correspondants administratifs pour une gestion et un suivi optimum de vos dossiers

DIPLOME ET CERTIFICATION

BAC+3

Code RNCP : 30152

Rythmes

Rythme hebdomadaire : 2 jours en cours 430H / 3 jours en entreprise 837H

Durée

14 mois

Effectif

Minimum 5 - maximum 15 stagiaires

COUT DE FORMATION

- ✓ En alternance : Formation 100% financée par l'entreprise et les opérateurs de compétences
- ✓ En initial : 4.800 € par année

150€ frais de services (à payer à l'inscription) : Ces frais permettent au centre de formation de vous fournir l'accès à la plateforme dédiée.

RENTREE

Inscriptions Juin à septembre

Rentrée début octobre

DISPOSITIFS

- Contrat de professionnalisation / Apprentissage

LES DEBOUCHES METIERS

Les débouchés sont nombreux : la distribution, la banque et les assurances, l'immobilier, la mercatique, la communication, les ressources humaines, les pme-pmi industrielles...

Assistant commercial et marketing, Gestion Relation Client, promotion des ventes

Chargé de projet marketing et communication

Evolution vers des postes d'encadrement :

Responsable marketing opérationnel

Responsable de point de vente

Manager de la Force de Vente

Que deviennent les apprenants après cette formation ?

58% des étudiants poursuivent leurs études

78% Taux de réussite au diplôme

Contacts

Téléphone : +590 690 95 01 07

Email : direction@iintech.fr