PROCÉDURE POUR CANDIDATER

Candidature via la plateforme eCandidat

L'obtention d'un M1 en Gestion est nécessaire.

Prérequis en matière d'expérience professionnelle : au moins 8 semaines en entreprise.

Une bonne culture dans le domaine du marketing et de la communication, ainsi qu'un bon niveau d'anglais (être capable de suivre un enseignement dans cette langue), sont demandés.

MÉTIERS VISÉS

Chef de Produit, Responsable Marketing Opérationnel, Responsable marketing, Chef de Projet Marketing Opérationnel, Chef des Ventes, Responsable de la Promotion des Ventes, Responsable de la Relation Client, Chargé de Projet e-marketing, Responsable e-commerce, Community Manager, Chargé d'Études

ENTREPRISES PARTENAIRES

Thales, Publicis, Accenture, Toyota, EDF, Talend, PSA, AVIVA, Alstom, Weight Watchers, Nexity, Meetic, Idcapture Btiwork, BUT

CONTACTS

Site internet de la Formation :
http://master-marketing.parisnanterre.fr

Contacts CFA

Pour toute information concernant l'apprentissage et les conditions du contrat :
https://cfa.parisnanterre.fr

Par mail : cfa@liste.parisnanterre.fr
ou téléphone au 01 40 97 78 66

Université Paris Nanterre

MENTION MARKETING, VENTE

PARCOURS MARKETING OPÉRATIONNEL INTERNATIONAL

MASTER 2

Université Paris Nanterre
CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

TYPE DE CONTRAT

☒ Contrat d'apprentissage

☒ Contrat de professionnalisation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une triple compétence marketing / vente / gestion de la relation client ;
- Pratiquer son métier de manière à atteindre les objectifs économiques de l'organisation en maîtrisant ses impacts sociaux et environnementaux. Contribuer à faire évoluer son offre et son modèle d'affaires pour garantir la pérennité de l'organisation ;
- Développer une vision internationale et une conscience de la nécessité de s'adapter aux spécificités locales ;
- Acquérir les compétences méthodologiques et comportementales de chef de projet
- Renforcer son expérience professionnelle

RYTHME DE L'ALTERNANCE

Durée totale : 9 à 12 mois

Nombres d'heures : 419h de formation

Alternance - Mensuelle : à partir de novembre

LIEU DE LA FORMATION

Université Paris Nanterre
UFR SEGMI
200 avenue de la République
92000 NANTERRE
www.parisnanterre.fr

PROGRAMME DE LA FORMATION

Semestre 1	Acquérir et engager les consommateurs	21h
	Retail Marketing et expérience client	21h
	Salesforce management	27h
	Business Intelligence	42h
	Relations Internationales	21h
	Stratégie et RSE	18h
	Leading accross boarders and cultures	21h
	Business games et challenges d'entreprises	42h
	Maîtriser 2 langues étrangères (Anglais + au choix)	30h
	Promouvoir son Master	12h
Semestre 2	Histoire et identité de marque	21h
	Web content marketing	21h
	Presse, événementiel et partenariats	21h
	Consumer intelligence	21h
	Recherche et méthode	18h
	Mémoire et sa méthodologie	32h
	Anglais + une langue au choix	30h

Investissez dans vos futurs talents !

Coût de formation finançable par les OPCO

Pour plus d'informations :
https://cfa.parisnanterre.fr/