

## 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.



## 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](mailto:cfa@liste.parisnanterre.fr)  
ou téléphone au 01 40 97 78 66

## 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

**MENTION MARKETING,  
VENTE**

**PARCOURS  
MARKETING  
OPÉRATIONNEL  
INTERNATIONAL**

**MASTER 2**

 **Université  
Paris Nanterre**

 **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 :** 409h 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](http://www.parisnanterre.fr)

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Semestre 1	Acquérir et engager les consommateurs	21h
	Retail Marketing et expérience client	21h
	Salesforce management	21h
	Relations internationales	21h
	Stratégie et RSE	18h
	Leading across borders and cultures	21h
	Business games et challenges d'entreprises	28h
	Anglais + une langue au choix	30h
Semestre 2	Promouvoir son Master	12h
	Histoire et identité de marque	21h
	Web content marketing	21h
	Presse, événementiel et partenariats	21h
	Consumer intelligence	21h
	Recherche et méthode	18h
	Se former en milieu professionnel	18h
	Anglais + une langue au choix	30h
	Business Intelligence	42h

## Investissez dans vos futurs talents !

Coût de formation finançable par les OPCO

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