



À l'heure du digital, devenez spécialiste de la relation client, du management commercial et du marketing numérique en maîtrisant l'ensemble des médias sociaux et digitaux.



LIEUX DE FORMATION

- Saint-Nazaire
- Nantes



RYTHME

1 semaine par mois à l'iA
Le reste du temps en entreprise



DURÉE & TARIF

1 an en contrat d'apprentissage.
Formation gratuite



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) validé
- Ou être titulaire d'une certification professionnelle de niveau équivalent



DIPLÔME ACQUIS

Titre de « **Responsable de la performance commerciale et du marketing digital** » délivré par IDELCA Business School, enregistré au RNCP niveau 6 par arrêté ministériel du 17/12/2018 – code NSF 312



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription sur notre site www.intelligence-apprentie.fr
- Entretien individuel et tests écrits
- Recherche d'entreprise
- Intégration à l'iA*

DEVENEZ...

- CHARGÉ DE CLIENTÈLE
- CHEF DE PRODUIT
- CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL WEB
- RESPONSABLE MARKETING
- RESPONSABLE COMMERCIAL
- RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE DIGITALE

Vous avez le profil ?

attrait pour
les outils web



aisance
rédactionnelle



capacité
d'analyse et
de synthèse



organisation



curiosité
d'esprit



empathie



les +

Suivez une formation

- Stratégie et politique marketing de l'entreprise en univers digital
- Développement commercial de l'entreprise
- Gestion
- Conception et développement de l'activité commerciale sur le web et les réseaux sociaux
- Domaine du management et de l'efficacité personnelle



E-Learning

50h de modules de formation à distance répartis sur 1 an

Modalités d'évaluation :

- validation des blocs de compétences
(40% *contrôle continu* / 10% *assiduité* / 50% *examen final*)
- validation des épreuves de synthèse certifiantes
- moyenne > 10/20 sur l'ensemble des épreuves.



Développez vos compétences

- > **Accompagner** les entreprises dans leur transformation vers le numérique
- > **Maîtriser** la relation client multicanale
- > **Participer** à la mise en place de la stratégie et **planifier** les actions commerciales sur le terrain et le web
- > **Développer** les ventes et analyser la rentabilité
- > **Travailler et améliorer** son efficacité professionnelle

v1 15-09-2022