

Devenez spécialiste du marketing digital, de la relation client multicanale et du management commercial.

Vous accompagnerez les entreprises dans leur transformation vers le digital et leur appropriation du web dans leur stratégie de relation client.



### LIEUX DE FORMATION

- Nantes
- Saint-Nazaire



### RYTHME

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



### DURÉE & TARIF

1 an en contrat d'apprentissage  
ou de professionnalisation  
*Formation gratuite sans aucun frais d'inscription*



### PRÉREQUIS

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



### POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Marketing Digital et E-Business



### DIPLÔME PRÉPARÉ

Certification professionnelle reconnue par l'État de « Responsable de la performance commerciale et du marketing digital » de niveau 6 (BAC+3) enregistrée au RNCP dont l'organisme certificateur est IDELCA Business School.



### MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web [www.intelligence-apprentie.fr](http://www.intelligence-apprentie.fr)
- Validation du dossier sur le plan académique
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA\*

\* sous réserve de la signature d'un contrat en alternance

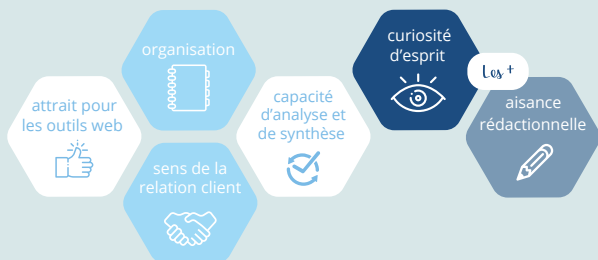


### DEVENEZ...

- RESPONSABLE COMMERCIAL(E)
- INGÉNIEUR(E) COMMERCIAL(E)
  - CHEF(FE) DE PRODUIT
- RESPONSABLE E-COMMERCE
- CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT
  - COMMERCIAL(E) WEB
- CHEF(FE) DE PROJETS MARKETING

## - Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet  
[intelligence-apprentie.fr](http://intelligence-apprentie.fr)



## - 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

### Modalités d'évaluation :

- validation des blocs de compétences (40% contrôle continu / 60% 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 25-01-2024

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.