






VALIDATION DE L'EXAMEN

Titre RNCP 31037 - Arrêté du 25 mai 2018 publié au JO du 21 juillet 2018. Après validation du cycle de formation BAC+5, l'étudiant se verra remettre le titre de «Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale», code NSF 312, de niveau 7 déposé par le certificateur Talis Compétences et Certifications.

POUR NOUS REJOINDRE

-  1 Pré-inscription en ligne : www.esgmformation.com
-  2 Entretiens de motivation et tests d'évaluation
-  3 Examen de la candidature par la commission d'admission
-  4 Réponse sous 8 jours
-  5 Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprise pour les candidats admis

Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap. C'est une volonté permanente d'adapter le cadre des études aux étudiants, compte tenu de la typologie du handicap et de ses contraintes tant matérielles qu'humaines : accès PMR, troubles de l'audition, de la parole, de la vue, Dys-, et handicap invisible.

Notre établissement est certifié Qualiopi. Ce qui atteste de la qualité des processus mis en œuvre par les prestataires des formations que nous proposons.

Rentrée 2021 (sous réserve de modifications ultérieures) - Mise à jour le 06/01/2021

ESGM Formation

19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE

03 89 66 09 01 - info@esgmformation.com

esgmformation.com



Qualiopi
processus certifié



Talis
Compétences
& Certifications



MBA

Marketing & E-Business

Titre RNCP 31037
Code CPF 148128

BAC +4/5



**UN DIPLÔME
FINANCÉ PAR
L'EMPLOYEUR**



**2 ANS
DE FORMATION**



**UN SUIVI
PERSONNALISÉ**



UN SALAIRE

OSEZ L'ALTERNANCE !

Centre de Formation en Apprentissage



UNE FORMATION SPÉCIALISÉE EN MARKETING, COMMUNICATION ET E-BUSINESS



OBJETIFS

Ce cursus vous permettra de développer les compétences nécessaires pour concevoir et animer une stratégie marketing et une stratégie commerciale en phase avec les nouveaux comportements liés à la révolution numérique et digitale.

Vous découvrirez le marketing multicanal, le e-CRM et toutes les nouvelles formes de communication online.

RYTHME D'ALTERNANCE

La formation est dispensée en alternance : 1 semaine de cours tous les mois.

LES PRÉ-REQUIS



Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 6 ou ayant 180 ECTS.

POURQUOI CHOISIR L'ESGM ?

90% de réussite

1 Le réseau d'entreprises

80% des étudiants sont placés dans notre réseau d'entreprises

2 La recherche d'entreprises

Vous bénéficiez d'une aide personnalisée dans votre recherche d'entreprise

3 L'accompagnement

Nous nous engageons à vous accompagner tout au long de votre cursus

4 L'expérience

Nous avons 20 années d'expérience

LE STATUT



ALTERNANT :

Contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation

SALAIRE :

Pourcentage du SMIC selon le type de contrat, l'âge et le parcours antérieur

MÉTIER VISÉS

Chef de projets digitaux
Community Manager
Responsable marketing
Chef de publicité

LA PÉDAGOGIE



- Formateurs issus du monde professionnel
- Études de cas en situation réelle
- Méthodes pédagogiques variées
- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus

ENSEIGNEMENTS



ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS, RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

Nos séquences pédagogiques s'appuient sur plusieurs méthodes : cours magistraux, accompagnements pédagogiques individualisés, étude de cas, temps d'échanges professionnels.

1ÈRE ANNÉE

• Bloc de compétences 1 : Analyser le marché et ses enjeux

Stratégie marketing - Business Game - Manager la marque - Manager le produit et l'innovation - Webmarketing (dont E-commerce)

• Bloc de compétences 2 : Elaborer une recommandation marketing communication

Actualité économique - Veille documentaire - Etudes de marché

• Bloc de compétences 3 : Elaborer un plan d'action marketing et communication

Plan marketing et communication - Parcours client - Compétences commerciales - Gestion de la relation client - Relations avec les prestataires

• Bloc de compétences 4 : Piloter un projet marketing et communication

Manager un projet - Base de finance - Business plan - Tableau de bord opérationnel des actions marketing et communication - Fondamentaux du management transversal - Conduire et animer une réunion - Budget des actions marketing communication - SEA SEO

• Référencement

Bureautique - Anglais - PAO - Construire un site web - Contenus audiovisuels pour le web - Master Classes - Méthodologie du Mémoire Professionnel - Dossiers de synthèse

L'obtention de ce diplôme se fait par le biais du contrôle continu, de la remise de dossiers et par le biais de livrables tels que :
- le Travail d'Etude et de Recherche (TER) et le Bilan d'Activité (BA) en première année
- le Mémoire Professionnel de Recherche (MUST) et le Projet Professionnel et Personnel en deuxième année

Les dossiers de synthèse et le pitch sont des épreuves certifiantes.

2ÈME ANNÉE

• Bloc de compétences 1 : Elaborer sa stratégie commerciale et multicanale - Optimiser sa performance

Orientations stratégiques - Environnement international - Projet marketing et commercial digital - Outils de business intelligence - Réseau commercial et relation client - Campagne publicitaire multicanale

• Bloc de compétences 2 : Développer les campagnes de prospection et piloter les plans d'actions opérationnels

Médias sociaux et E-réputation - Développer ses relations publiques - Plan d'action marketing et communication

• Bloc de compétences 3 : Piloter, budgéter et contrôler la réalisation des affaires

Portefeuille client - Etats financiers - Processus de prise de décision

• Bloc de compétences 4 : Manager des équipes

Devenir coach manager - Convaincre son auditoire - Négocier les objectifs et apprécier la performance

• Bloc transversal

Nouveaux Business Modèles - Anglais - Bureautique - Créativité - Droit du numérique - Création de site web et web mastering - PAO - Rédaction web - Storytelling - Master Classes Référencement et mesure de la performance web - Méthodologie du Mémoire Professionnel de Recherche (MUST) - Dossiers de synthèse

- Vous validez 120 crédits ECTS
- 1100 heures de formation au total sur 2 ans
- Coût de la formation intégralement pris en charge par l'entreprise et son OPCO dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- Vous pouvez valider ce diplôme par bloc de compétences
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE)
- 1 classe de 25 places