

Comment candidater ?

- 1 Pré-inscription par téléphone ou en ligne :
03 89 66 09 01 ou www.esgmformation.com
- 2 Entretien de motivation et test 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



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



ESGM Formation

19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE

03 89 66 09 01 - info@esgmformation.com

esgmformation.com



Les avantages de l'alternance pour l'entreprise

Une aide de 8 000 € pour les apprenti.e.s majeur.e.s
(5 000 € pour les mineurs)

Une rémunération qui varie en fonction de l'âge et du
niveau d'étude de chacun : comptez de 50% à 100%
du SMIC

La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise

Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

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

DEVENEZ SPÉCIALISTE EN MARKETING, COMMUNICATION ET E-BUSINESS



OBJECTIFS

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.

POURQUOI VENIR CHEZ NOUS ?

- 1 20 ans d'expérience
- 2 Un réseau de plus de 400 entreprises
- 3 Un coaching personnalisé pour votre recherche d'entreprise
- 4 Un accompagnement tout au long de votre cursus
- 5 Un excellent taux de réussite
- 6 Des formateurs expérimentés et à l'écoute des étudiants

83%
de réussite

LES PRÉ-REQUIS

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

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

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine de cours tous les mois

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

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

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.

- 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 d'apprentissage ou de professionnalisation
- 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