

Les avantages de l'alternance pour l'entreprise

- Une aide de l'état de 6 000 € versée aux entreprises pour le recrutement d'un apprenti.e. (entreprise de moins de 250 salariés)
- Une rémunération qui varie en fonction de l'âge et du niveau d'études.
- La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise



MBA Marketing & E-Business

Titre RNCP 35894
CPF 248128

BAC +4/5



Comment candidater ?

- 1 Pré-inscription par téléphone ou en ligne :
03 89 66 09 01 ou www.esgmformation.com
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Examen de la candidature par la commission d'admission -
Réponse sous 8 jours
- 5 Coaching personnalisé pour trouver une entreprise



UN DIPLÔME
FINANCÉ PAR
L'EMPLOYEUR



2 ANS
DE FORMATION



UN SUIVI
PERSONNALISÉ



UN SALAIRE

OSEZ L'ALTERNANCE !

Centre de Formation en Apprentissage



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



Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

ESGM Formation 
19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE
03 89 66 09 01 - contact@esgmformation.com
www.esgmformation.com

« La culture du talent »

SUIVEZ-NOUS



DEVENEZ SPECIALISTE 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

80% de réussite

LES PRÉ-REQUIS

Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 6 ou ayant 180 ECTS. (BAC+3)

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
- 🌿 Responsable Communication

LA PÉDAGOGIE

- 🌿 Formateurs issus du monde professionnel
- 🌿 Études de cas en situation réelle
- 🌿 Méthodes pédagogiques variées

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine de cours toutes les trois semaines

VALIDATION DU TITRE

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieur à 10/20 pour chaque bloc de compétences. Une note supérieur à 10 au mémoire de recherche, au projet professionnel et personnel et à l'épreuve du pitch. Un rattrapage est organisé à la fin du cursus

Titre RNCP 35894 - Après validation du cycle de formation BAC+5, l'étudiant.e se verra remettre le titre de «Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale».

Code NSF 312 de Niveau 7 déposé par le

- 🌿 Travaux de groupe en mode projet
- 🌿 Culture entrepreneuriale
- 🌿 Evaluation tout au long du cursus
- 🌿 Visite d'entreprise
- 🌿 Business Game

ENSEIGNEMENTS

ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS, RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

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

1^{ÈRE} ANNÉE

Bloc de compétences 1 : Analyser le marché et ses enjeux

Stratégie marketing - 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 de négociation - Gestion de la relation client - Relations avec les prestataires

Bloc de compétences 4 : Piloter un projet marketing et communication

Mananger 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 - SEASEO Référencement

Bloc transversal

Bureautique - Anglais - PAO - Construire un site web - Contenus audiovisuels pour le web - Master Classes - Méthodologie du Mémoire Professionnel - Dossiers de synthèse - Conduire et animer une réunion - Business Game

2^{ÈME} ANNÉE

Bloc de compétences 1 : Pilotage de la veille et analyse du marché

Comportement consommateurs - Décision stratégique - portefeuille commercial - Evolution des marchés - Exploiter les données - Business Modèles

Bloc de compétences 2 : Elaboration de la stratégie marketing et commerciale et digitale

Stratégie marketing et communication - Stratégie commerciale - diagnostic stratégique

Bloc de compétences 3 : Conception et pilotage d'un projet de développement

Plan d'action marketing digital et communication - Projet e-business - Data client - Performance web - Optimiser le référencement - Optimiser expérience client - Générer des leads (KPI).

Bloc de compétences 4 : Pilotage budgétaire des projets

Piloter un budget - Etablir un business plan - Construction compte de résultat

Bloc de compétences 5 : Manager des équipes commerciales et marketing

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

Bloc transversal

Anglais - PAO - Rédaction web - Storytelling - 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 :

- Une épreuve écrite individuelle
- Le Mémoire Professionnel de Recherche (MUST) et la soutenance
- Projet Professionnel Personnel (PPP)

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

Vous validez 120 crédits ECTS

1100 heures de formation au total sur deux années

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