



TRIPHASE FORMATIONS
ÉCOLE DE COMMERCE & CFA

CHARGE DE MARKETING ET PROMOTION



Le Bachelor CMP en alternance ou initial se déroule en 1 an et est accessible à tout titulaire d'un Baccalauréat + 2 ou équivalence (ou BTS).

Accès sur dossier, test et entretien.

Ce Bachelor s'adresse aux candidats, souhaitant accomplir des missions à responsabilités opérationnelles en marketing, communication et commerce tout en comprenant les enjeux du numériques et de la stratégie marketing.

LES MISSIONS

Le/la Chargé de Marketing et Promotion est à l'écoute du marché et de la concurrence, propose des actions marketing, commerciales et communication à mettre en place, contribue à l'animation des ventes et aux lancements de nouveaux produits. Il ou elle assure les actions de communication et de marketing digital.

LES METIERS

Chef de projet marketing
Responsable du développement
Chargé d'études marketing
Responsable des ventes
Chef de produit
Community Manager

LES COMPÉTENCES ATTENDUES

Être capable de travailler en équipe
Avoir un bon relationnel
Être organisé et responsable
Maîtriser les outils d'information et de communication
Posséder le sens de l'écoute et un sens commercial développés
Être créatif
Valoriser des produits et avoir une réelle fibre commerciale
Être tenace et motivé
Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie, de rigueur

QUELLE FORMATION APRES LE BACHELOR CMP AVEC TRIPHASE FORMATIONS?

À la suite de votre titre, vous avez la possibilité de continuer vers un titre de Manager de Projet (spécialité communication digitale) en deux ans chez Triphase Formations.

Le cycle d'alternance chez Triphase Formations (les formations en initial bénéficient du même nombre de jours de cours que les étudiants en alternants) : 3,5 jours en entreprise, 1,5 jours en école

LE PROGRAMME

Gestion d'entreprise et de projet

Techniques et stratégies de communication

Management et ressources humaines

Techniques marketing et promotionnelles

Stratégie marketing

Compétences Pro Marketing (option digital)

Valorisation des compétences professionnelles

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Former des commerciaux de terrain généralistes avec une intelligence globale des enjeux d'entreprise, capables d'aller chercher la clientèle dans un cadre de vente opérationnelle (ventes par visites, démarchages, ventes par téléphone, par Internet), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou aux particuliers.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu – Challenge – Oraux – Rapport d'activité & Soutenance orale

Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers des DST et des soutenances préparatoires

