

EN APPRENTISSAGE

OBJECTIFS

Le chargé du développement commercial et marketing conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines du commerce, du marketing et de la communication afin de répondre aux besoins du client. Il coordonne les moyens humains et financiers afin de développer les projets de son entreprise tout en contrôlant les résultats. Il maîtrise la planification des budgets ainsi que le recrutement et l'encadrement d'une équipe.

Le titulaire du diplôme pourra intégrer les postes suivants : conseiller(e) clientèle, commercial(e), assistant(e) administration des ventes, responsable de secteur, attaché(e) technico-commercial, chargé(e) de communication / marketing...

ENTREPRISES PARTENAIRES DE L'ISFFEL



PROGRAMME

- L'entreprise et son environnement (management des organisations, droit commercial, veille stratégique et concurrentielle, gestion comptable et financière, anglais...)
- Gestion des équipes commerciales (management, conduite de réunion, prise de parole en public, animation des équipes de vente...)
- Marketing (étude de marché, stratégie de communication multicanal, marketing digital, e-commerce...)
- Relation client (stratégie commerciale, plan d'action commercial, indicateurs de performance, techniques de vente...)



PUBLIC

Bac+2 validé :
 BTS NDRC, MCO,
 BTS A TC, STA,
 DUT TC, GACO, GEA, L2...



Locaux et formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Étude et accompagnement personnalisés.

**Formation gratuite,
 rémunérée et financée
 par l'entreprise**

le cnam
 Bretagne

Licence Droit, Économie, Gestion mention
 Gestion Parcours Commerce, vente
 et marketing du CNAM (RNCP 35924)



DURÉE
 1 AN



SALAIRE

De 790 à 1210 €
 nets par mois
 De 18 à 25 ans

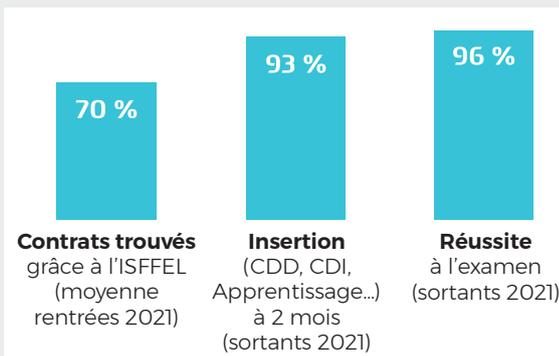


ALTERNANCE
 2 semaines de cours
 pour 4 semaines
 en entreprise



AIDES

Aides au logement
 sous conditions
 (CAF et Mobiljeune)



DOSSIER D'INSCRIPTION EN LIGNE SUR > WWW.ISFFEL.FR



QUI ? QUOI ? COMMENT ?



COMMENT CANDIDATER ?

Un **dossier** est à déposer sur notre site www.isffel.fr. Il sera étudié dès réception.

N.B. : il n'est pas nécessaire d'attendre la fin de son bac+2 pour candidater (les résultats de 1^{ère} année d'études supérieures suffisent pour une première étude de la candidature).



Des **entretiens** seront programmés afin de vous rencontrer si votre candidature est présélectionnée. Cette étape sera l'occasion d'échanger davantage sur vos motivations et vos attentes.



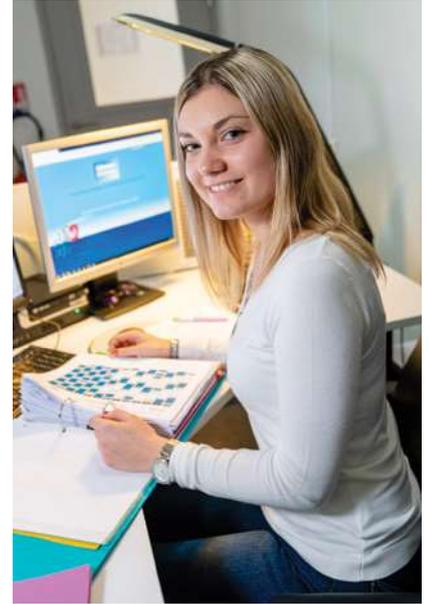
QUI TROUVE LE CONTRAT ?

Nous vous communiquons le résultat des entretiens dans les jours qui suivent. Si notre réponse est positive, nous démarrons au plus vite la mise en relation avec les entreprises. Nous vous guidons dans les démarches à suivre et faisons le maximum pour vous proposer un contrat d'alternance répondant à vos critères (secteur d'activité, zone géographique...).



QUE FAIT-ON EN ENTREPRISE ?

Chaque fiche de poste varie en fonction du secteur et de la taille de l'entreprise. Les missions sont validées avant le démarrage du contrat. Cette formation permet de commercialiser des produits alimentaires, des matériaux et équipements, des prestations de services destinées aux professionnels comme aux particuliers. Les missions peuvent également être orientées vers la communication interne / externe, la gestion de projet événementiel, les réseaux sociaux...



BON À SAVOIR !

Locations possibles
à la semaine
(80 à 110 € en moyenne)

Accessible en contrat d'apprentissage jusqu'à 29 ans révolus (voire au-delà sous conditions) et sous d'autres dispositifs (ex. : contrat de professionnalisation, projet de transition professionnelle...) sans limite d'âge. Rémunération évolutive selon âge, branche professionnelle, accord d'entreprise...



Contact

Marylène SALUDEN : 06 82 69 04 04
saluden@isffel.fr

1050, Pen ar Prat
29250 ST POL DE LÉON