

Alternance
2 ans

**BAC
+5**

Master Marketing Vente - Double compétence

Cette formation vise à apporter des compétences marketing à des personnes issues d'une formation à dominante technique. Avec leur double compétence, ces futurs ingénieurs d'affaires seront capables de développer l'approche commerciale, gérer le développement de l'activité, des gammes de produits et le suivi commercial dans un secteur donné. Ils pourront accéder à des responsabilités opérationnelles dans le management ou créer et développer leur propre structure.



SALAIRE

à partir de

935 €

net par mois

(de 21 à 25 ans en apprentissage)



RYTHME

1 semaine
de cours pour
3 semaines
en entreprise



RÉUSSITE

92 %
de diplômés
(moyenne école toutes
formations sortants 2023)

Formation gratuite (financée par l'entreprise) et rémunérée

Master "Marketing vente" de niveau 7 délivré par le CNAM et enregistré au RNCP sous le numéro 35907 jusqu'au 31/08/2026. Codes NSF 310, 312, 320.

Accessibilité VAE : vae.gouv.fr

le cnam
Pays de la Loire



Inscrivez-vous sur isffel.fr !

Retrouvez aussi sur notre site des **témoignages**,
les **programmes détaillés**, nos **événements...**



Locaux et formations accessibles aux personnes en situation de handicap.
Accompagnement personnalisé.

Master Marketing Vente - Double compétence

PUBLIC

- Titulaire d'un Bac+3 validé : L3, BUT3, Licence Pro, Bachelor, Titre RNCP (niveau 6 - 180 ECTS) avec une orientation technique, scientifique, médicale, informatique, RH, Droit, etc... ou autre, n'ayant pas suivi de formation antérieure en commerce, vente, marketing.

MÉTIERS VISÉS

Cadre technico-commercial, Ingénieur d'affaires, Ingénieur des ventes, Ingénieur commercial, Chef de projet commercial, Responsable marketing...

PROGRAMME

- Marketing (Responsable ; Stratégique ; En contexte B2B ; Dans un univers digital)
- Études de marché, Entreprenariat, Comportement du consommateur
- Gestion des compte-clés, E-Business-Logistique
- Droit des Affaires, Stratégie, Communication et Anglais Commercial
- Management des équipes commerciales, Management des Services, Management et Gestion des compétences



Formation dispensée dans les locaux du CNAM à **Nantes**

ENTREPRISES D'ALTERNANCE

Si vous êtes recruté, nous vous guidons pour la recherche d'une entreprise et faisons le maximum pour vous proposer un contrat d'alternance répondant à vos critères (secteur d'activité, zone géographique...).

Exemples concrets de missions confiées : développement d'un portefeuille clients BtoB, commercialisation de gammes de produits / services, négociation et proposition de solutions sur-mesure, suivi et fidélisation clients, formations des clients / utilisateurs...



2/3 des contrats trouvés

grâce à l'ISFFEL
(moyenne rentrées 2023)



92 % d'insertion
(moyenne école sortants 2022 ayant répondu à l'enquête 3 à 5 mois après la fin des formations)

CONTACT



Lisa LE PAPE :
07 87 55 12 68 - lepape@isffel.fr

