

Executive MBA en 1 an

Titre de « Manager de la Communication et de la Data Science »
de niveau 7 (Bac+5) reconnu par l'État*

MARKETING ET COMMUNICATION

2 sessions : Octobre et Mars – Durée 10 mois

OBJECTIFS

L'Executive MBA Marketing et Communication a pour but de former des professionnels à pouvoir concevoir, mettre en œuvre et piloter la stratégie marketing et communication d'une entreprise. Après avoir suivi la formation en marketing et communication, ils sauront aussi participer à la mise en place d'une stratégie de benchmarks et d'études.

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux actifs qui ont déjà une expérience significative dans les métiers du Marketing ou de la Communication :

- ▶ De 3 ans s'ils sont titulaires d'un Bac+4/5
- ▶ De 4 ans pour les diplômés Bac+3
- ▶ De 5 ans pour les titulaires d'un Bac+2

FINANCEMENT

Le service formation continue de PPA vous accompagne individuellement dans votre projet de formation ainsi que dans les financements qui s'offrent à vous.

- ▶ Pour les salariés et les entrepreneurs :
 - ▶ CPF de transition (ex CIF) et démission
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
 - ▶ Plans formation (PDC, PDV), AGEFICE, réduction impôt
- ▶ Pour les demandeurs d'emploi :
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
 - ▶ AIF (Aide Individuelle à la Formation)
 - ▶ CSP (Contrat de Sécurisation Professionnel)
 - ▶ Aides régionales
- ▶ Pour les salariés et les demandeurs d'emploi :
 - ▶ Possibilité de prêts bancaires auprès de nos partenaires financiers
 - ▶ Financement personnel et participatif

LE RÉSEAU GES



RYTHMES

Vendredi et Samedi tous les 15 jours sur une période de 10 mois (40 jours de théorie).
Jusqu'à 1200 heures possibles de PAE (Période d'Application en Entreprise) selon votre situation.



1^{re} session :
Octobre à Juillet



2^e session :
Mars à Décembre

CONTENU PÉDAGOGIQUE

UC1 : Stratégie marketing (10 J)

- ▶ Marketing stratégique (3 J)
- ▶ Études de marchés et panels (2 J)
- ▶ Comportement du consommateur (2 J)
- ▶ Merchandising et grande distribution (2 J)
- ▶ Étude de cas marketing (1 J)

UC3 : Stratégie Digital (10 J)

- ▶ Création de site web & CMS (4 J)
- ▶ Social media (2 J)
- ▶ Stratégie de référencement (2 J)
- ▶ Community management et e-reputation (1 J)
- ▶ Marketing mobile (1 J)

UC2 : Stratégie de communication (10 J)

- ▶ Stratégie de communication 360° (3 J)
- ▶ Communication publicitaire & planning stratégique (2 J)
- ▶ Stratégie de marque (2 J)
- ▶ Sponsoring et mécénat (1 J)
- ▶ Stratégie événementielle (2 J)

UC4 : Politique commerciale (10 J)

- ▶ Direction d'une force de vente (3 J)
- ▶ Négociation commerciale (1 J)
- ▶ Gestion pour managers (1 J)
- ▶ Management de la relation client & datamining (3 J)
- ▶ Stratégie commerciale (2 J)

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chef de produit
- ▶ Chargé d'études
- ▶ Directeur Marketing
- ▶ Responsable SEO
- ▶ Directeur marketing international
- ▶ Responsable communication
- ▶ Chef de projet événementiel

TARIFS

- ▶ Financement personnel : 9 500 €
(si règlement en une fois)
- ▶ Financement entreprise ou organisme (OPCO, Transition Pro, CPF...) : veuillez contacter le service Formation Continue.

CONTACTS

Anna NSONO OKOMO

Tél : 01 75 43 44 34

Mail : a.nsono@inead.fr

FOCUS SUR LE RÉSEAU GES ET LES ÉCOLES PARTENAIRES

10 500

étudiants
de Bac à Bac+5

7 500

entreprises
partenaires

24

campus
en France

46

Titres
RNCP

28 700

anciens

9

laboratoires
de recherche